



Universidade de Brasília
Faculdade de Direito

Daniela Nunes de Amartine

**A conjuntura político-econômica do afroempreendedorismo na América do
Sul: uma comparação entre Brasil e Colômbia**

BRASÍLIA
2019

Daniela Nunes de Amartine

**A conjuntura político-econômica do afroempreendedorismo na América do Sul: uma
comparação entre Brasil e Colômbia**

Monografia apresentada à Faculdade de
Direito da Universidade de Brasília
(FD/UnB), como requisito parcial à obtenção
do título de Bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Marcos Vinícius Lustosa
Queiroz

Brasília
2019

FOLHA DE APROVAÇÃO

Daniela Nunes de Amartine

A conjuntura político-econômica do afroempreendedorismo na América do Sul: uma comparação entre Brasil e Colômbia

Monografia apresentada à Faculdade de Direito da Universidade de Brasília (FD/UnB), como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Direito.

Brasília, 17 de junho de 2019

Prof. Marcos Vinícius Lustosa Queiroz (UnB)
Professor Orientador

Prof. Dr. Evandro Piza Duarte (UnB)
Membro da Banca Examinadora

Prof. Dr. Paulo Burnier da Silveira (UnB)
Membro da Banca Examinadora

Wanderson Maia Nascimento (UnB)
Membro Suplente da Banca Examinadora

Agradecimentos

Primeiro e especialmente, agradeço a Deus Jeová pela minha vida, por tudo o que sempre me proveu, por acompanhar cada um de meus passos e por me demonstrar a cada dia seu imensurável amor. Ele é o responsável por me conduzir até aqui e digno de todo o louvor. Em Teu nome esperamos o divino retorno, quando não mais existirão as angústias e desigualdades que nos assolam, pois essas coisas serão passadas.

Agradeço também às mulheres que sempre me apoiaram e acreditaram em mim. Minha mãe, Leda Nunes de Sousa Figueira, que fez o possível e o impossível para me proporcionar todo o suporte acadêmico e pessoal necessário para a realização dos meus sonhos. E minha irmã, Juliana Nunes de Amartine Alves, que com sua ternura esteve sempre ao meu lado disposta a me orientar em quaisquer áreas da minha vida, independente da distância física. Agradeço também a meu pai, Wallace de Amartine Alves, que durante toda a graduação não hesitou em me prover o necessário para uma formação de excelência nem em ter uma conversa bem-humorada para me acalantar quando os medos se viam presentes.

Não posso me olvidar dos grandes amigos que me acompanharam na caminhada acadêmica no dia a dia da Universidade de Brasília. Agradeço especialmente a Giovanna Praça Sardeiro, Marcos Alexandre de Carvalho Rocha, Nathália Oliveira Ananias, Nakiely da Costa Arantes e Pedro Leonardo Carvalho de Lima pela companhia e amizade durante os anos da graduação, e por sempre me incentivarem a vencer meus medos e inseguranças.

Agradeço também aos docentes que me guiaram e auxiliaram no processo de escrita da monografia. Ao meu orientador Marcos Vinícius Lustosa Queiroz, que além das várias horas dispendidas em reuniões para me orientar com seu impressionante conhecimento se tornou um grande amigo, sempre pronto para ajudar nos mínimos detalhes da escrita desta monografia e para ouvir minha voz de aflição enquanto pensava que este trabalho não seria finalizado da maneira pretendida. Agradeço de igual modo ao professor Evandro Piza Duarte, coordenador do Programa de Desenvolvimento Acadêmico Abdias do Nascimento na FD/UnB e que demonstrou total apoio ao meu projeto de pesquisa desde o início.

Por fim, agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), que através do Programa de Desenvolvimento Acadêmico Abdias do Nascimento, que proporciona bolsas de estudo no exterior para estudantes negros(as), tornou possível a realização desta pesquisa, além de oportunizar o fortalecimento do estudo das relações raciais no âmbito acadêmico.

*You may write me down in history
With your bitter, twisted lies,
You may trod me in the very dirt
But still, like dust, I'll rise*

*You may shoot me with your words,
You may cut me with your eyes,
You may kill me with your hatefulness,
But still, like air, I'll rise.*

- Maya Angelou

RESUMO

Esta pesquisa propôs como tema de estudo o afroempreendedorismo e suas atuais dinâmicas no Brasil e na Colômbia, mais especificamente em suas capitais. O objetivo da monografia foi estudar o contexto que proporcionou o surgimento da modalidade, as políticas que colaboram para o seu desenvolvimento e conceituar o termo. É apresentando também um estudo sobre os programas de crédito financeiro, que por muitas vezes compõem políticas públicas de desenvolvimento comercial e se colocam como elemento central para alavancar empreendimentos. Para a elaboração da investigação, foi feita inicialmente uma revisão bibliográfica, que serviu de fundamento para a pesquisa de campo. Esta teve como finalidade analisar a forma dos afroempreendedores gerirem seus negócios e construir através da visão deles um conceito fidedigno de afroempreendedorismo. Foram entrevistados dez empreendedores, sendo cinco na cidade de Bogotá e cinco na cidade de Brasília, para apresentar suas visões de distintos nichos de mercado.

Palavras-chave: Empreendedorismo; relações raciais; afroempreendedorismo; direito empresarial; direito comparado.

RESUMEN

Esta investigación propuso como tema de estudio el afroemprendimiento y sus actuales dinámicas en Brasil y en Colombia, más específicamente en sus capitales. El objetivo de la tesis fue estudiar el contexto que proporcionó el surgimiento de la modalidad, las políticas que colaboran para su desarrollo y conceptualizar el término. Es presentando también un estudio acerca de los programas de crédito financiero, que a menudo componen políticas públicas de desarrollo comercial y se colocan como elemento central para impulsar emprendimientos. Para la elaboración de la investigación, fue hecha inicialmente una revisión bibliográfica, que sirvió de fundamento para la investigación del campo. Ésta tuvo como finalidad analizar cómo los afroemprendedores gestionan sus negocios para construir, a través de su visión, un concepto fidedigno de afroemprendimiento. Se entrevistó a diez emprendedores, siendo cinco en la ciudad de Bogotá y cinco en la ciudad de Brasilia, presentes en distintos sectores del mercado.

Palabras clave: iniciativa empresarial; relaciones raciales; afroemprendimiento; derecho empresarial; derecho comparado.

ABSTRACT

This research proposed as a subject of study the *black entrepreneurship* and its current dynamics in Brazil and Colombia, more specifically in its capitals. The objective of the senior thesis is to study the context that gave rise to the modality, the policies that collaborate for its development and conceptualize the term. It is also presented a study on the financial credit programs, which often compose public policies of commercial development and are placed as a central element to leverage enterprises. For the elaboration of the work, initially was made a bibliographic review, which served as the basis for the field research. The purpose of this study is to analyze how black entrepreneurs manage their businesses and to build through their vision a trustworthy concept of black entrepreneurship. Ten entrepreneurs were interviewed, five in the city of Bogotá and five in the city of Brasilia, to present their view in different market niches.

Keywords: entrepreneurship; racial relations; black entrepreneurship; business law; comparative law.

SUMÁRIO

Introdução	8
Capítulo 1 - Identidade nacional, população negra e políticas públicas no Brasil e na Colômbia	
1.1. História, composição nacional e raça.....	11
1.2. As legislações de promoção da igualdade racial no Brasil e na Colômbia: como os países atuam para reparar o contraste histórico?.....	15
Capítulo 2 - O acesso ao crédito diante dos conceitos de empreendedorismo e afroempreendedorismo	
2.1. A visão clássica do empreendedorismo.....	24
2.2. O afroempreendedorismo.....	29
2.3. Direito Bancário e Empreendedorismo: acesso ao crédito como uma ferramenta para o desenvolvimento econômico?.....	36
2.3.1 Sistema colombiano de crédito financeiro.....	38
2.3.2. Sistema brasileiro de crédito financeiro.....	39
2.3.3. O Microcrédito.....	41
Capítulo 3 - Pesquisa de campo: entrevistas com afroempreendedores nas cidades de Bogotá e Brasília	
3.1. Objetivo e metodologia.....	46
3.2. Apresentação da pesquisa de campo.....	47
3.2.1. Cidade de Bogotá.....	47
3.2.2. Cidade de Brasília.....	50
3.3. Interpretação de dados.....	52
Conclusão	57
Referências bibliográficas	59
Apêndice A - Roteiro de Entrevistas	64
Apêndice B - Transcrição das entrevistas	65

Introdução¹

A presente monografia busca explorar um campo ainda pouco debatido na academia, representado pela intersecção entre o Direito Empresarial e as relações raciais. A pesquisa foi realizada através do Programa de Desenvolvimento Acadêmico Abdias do Nascimento, pertencente e financiado pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), do qual tive a oportunidade de participar pelo período de um ano. O Programa, idealizado para que estudantes negros desenvolvam pesquisa acadêmica relacionada às relações raciais no exterior, prevê bolsas de estudo para sua concretização.

Entre julho de 2017 e julho de 2018 tive a oportunidade de ser intercambista de graduação da *Universidad Nacional de Colombia - Sede Bogotá*, instituição que colaborou para maior aprendizado de temas atinentes à pesquisa e auxiliou na compreensão das dinâmicas empresariais e raciais do país. Como a ideia inicial para o trabalho era traçar algum parâmetro de comparação entre o Brasil e a Colômbia e visto que aqui moro em Brasília e durante o intercâmbio vivi em Bogotá, o critério de delimitação da pesquisa empírica foi o geográfico, contrapondo as relações empresariais e raciais nas duas capitais. Tal delimitação se aplica à investigação de campo, explicada à frente. Para que o leitor compreenda as dinâmicas para além das duas cidades, o trabalho também se deleita em estudos sobre raça e relações comerciais dos países como um todo.

Afroempreendedorismo é um termo que ainda não possui conceito definido, sendo interpretado de modos distintos por autores e entidades governamentais. Por entender que este é um tema essencial para o estudo da população negra na contemporaneidade, um dos objetivos dessa monografia é dar o primeiro passo para alcançarmos tal definição, podendo a partir deste ponto adentrar em debates mais profundos tanto no âmbito das relações sociais como na elaboração de políticas públicas para esse grupo em específico.

Sendo um trabalho comparativo inaugural na área do Direito, esta pesquisa busca proporcionar um aporte do que gerou o afroempreendedorismo, conceituá-lo, aferir em quais pontos ele é diferente do empreendedorismo, entender como os afroempreendedores gerem os seus negócios e questionar se esse setor necessita de um atendimento mais focado por parte do poder público. Logo, a monografia tem também como finalidade apresentar o tópico do

¹ O presente trabalho foi realizado com o apoio da CAPES, Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil, no âmbito do Programa de Desenvolvimento Acadêmico Abdias do Nascimento.

afroempreendedorismo ao debate, expondo parte considerável das (poucas) pesquisas correlatas e em quais pontos elas divergem e convergem, buscando assim construir um conceito concreto a partir da análise crítica da história de construção de cada um dos países e da compreensão dos próprios afroempreendedores. A análise histórica se coloca como quesito de extrema importância, pois foi justamente a diferenciação de oportunidades sucedida a brancos e negros na América Latina que deu fruto à existência de uma forma singular de produzir e/ou comercializar produtos, baseados no passado étnico-racial dos afroempreendedores.

Com isso, chegamos ao ponto central da pesquisa: o afroempreendedorismo. Tanto na academia como em publicações online e notícias ainda existe muita confusão em relação ao termo, um dos principais motivos que me instigou a desenvolver o tema. Por apreciar o Direito Empresarial, ao perceber a crescente comercialização de produtos e serviços voltados à população negra e muitas vezes desenvolvidos por esse mesmo grupo, foi-me despertada a curiosidade de compreender a fundo qual a motivação desses empreendedores e analisar qual o impacto que eles possuem na sociedade. Buscando conceituar o afroempreendedorismo, utilizei como instrumentos de investigação tanto a revisão bibliográfica como uma pesquisa qualitativa de campo. Por acreditar que a definição não deve partir apenas da academia mas em especial dos empreendedores negros, foram realizadas entrevistas tanto em Bogotá como em Brasília, cuja transcrição completa encontra-se no Apêndice B. A ida ao campo me possibilitou olhar para o tema com as lentes dos próprios empreendedores e empresários, compreendendo sua visão do afroempreendedorismo e os motivos que os levaram a seguir este caminho. O entendimento deles, seja de uma definição ou de uma rejeição ao termo, fornece elementos essenciais para o desenvolvimento acadêmico da temática.

O Estado opera hoje com fortes posições prestacionais e com um dever de minimizar as desigualdade entre os sujeitos, possibilitando o acesso às mesmas oportunidades por todos (BUCCI, 2006). Logo, nos países em que parte da população por séculos foi impedida de ter as mesmas oportunidades que o restante dos habitantes pois foi escravizada e continua submetida ao efeitos do racismo, deve o mesmo Estado que possibilitou tal circunstância prover mecanismos de reparação. Existem, no entanto, mecanismos suficientes para equalizar os sujeitos quando o elemento raça é adicionado à balança? Estariam os ideais de igualdade sendo alcançados em sua plenitude nas relações comerciais quando as intersecções raciais entram em cena? Ou ainda, estariam as agências governamentais responsáveis se empenhando

o suficiente para a garantia da concretização desse ideal? Esses são alguns dos questionamentos que busquei sanar com a pesquisa, por considerá-los centrais no estudo do afroempreendedorismo e visando também uma associação às políticas públicas.

No primeiro capítulo da monografia será feita uma contextualização histórica e política do Brasil e da Colômbia, com vistas a proporcionar ao leitor um panorama dos dois países, a fim de garantir melhor encaminhamento para uma compreensão mais profunda das dinâmicas do afroempreendedorismo. O segundo capítulo desenvolverá os conceitos centrais do trabalho, expondo a modalidade clássica do empreendedorismo e apresentando o afroempreendedorismo. Na mesma seção é feita uma análise dos sistemas de crédito em cada um dos países². Por fim, o terceiro capítulo apresenta a pesquisa de campo realizada em Bogotá e em Brasília. As dez entrevistas buscaram captar o entendimento dos empreendedores negros sobre o afroempreendedorismo e fazer um aporte da estrutura dos negócios. No capítulo também é realizada uma interpretação dos dados recolhidos, comparando cada um dos pontos analisados nas distintas cidades.

² A escolha pela análise dos programas de crédito se deu por este ramo dialogar tanto com o Direito Comercial como com as políticas públicas. O tema, além de estar relacionado ao comércio e ser utilizado em um discurso como possibilidade de crescimento financeiro através inclusive de programas direcionados a grupos sociais específicos, mostra-se como um aspecto medular para uma aproximação primeira de gestão dos afroempreendimentos.

Capítulo 1 - Identidade nacional, população negra e políticas públicas no Brasil e na Colômbia

1.1. História, composição nacional e raça

A miscigenação é hoje um fenômeno global e, em razão disso, alguns países com grande diversificação étnica podem erroneamente ser vistos como locais de respeito mútuo e igualdade. O efeito que esse pensamento traz é a confusão entre miscigenação e democratização, como se fossem conceitos associados ou até mesmo sinônimos (MOURA, 1988). No entanto, o modo pelo qual a miscigenação foi implementada na América Latina requer uma análise crítica. Nos anos 1800, enquanto a Europa vivia a transformação trazida pela industrialização, as Américas sofreram um aumento considerável de exportação, para suprir aqueles países com a matéria-prima que necessitavam (ANDREWS, 2007).

No mesmo período, entre a comunidade científica reinava o racismo científico³, que mais tarde foi utilizado para fundamentar políticas como o *apartheid* na África do Sul e a segregação racial nos Estados Unidos (ANDREWS, 2007). Também nos anos 1800 uma outra mudança significativa ocorreu nos países objeto da presente investigação: a abolição da escravidão e o início do trabalho assalariado quando prestado por pessoa negra - ao menos em tese (MOURA, 1988).

Na América Latina o racismo científico também atuou, mas sob o argumento de que seria necessária uma modificação profunda na composição da sociedade para que os países do continente ingressassem na comunidade das nações então civilizadas e progressistas. Para atingir o objetivo, essa modernização nacional através do empreendedorismo emergente, o intelectual venezuelano Ruffino Blanco Fombona disse à época que “A Venezuela não tem salvação, a menos que resolva como se tornará um país caucasiano. Esta é a chave para o futuro” (ANDREWS, 2007, p. 153). Afirmções semelhantes vindas de outras pessoas respeitáveis perante a comunidade na época eram comuns em praticamente todos os países da América Latina (ANDREWS, 2007; MOURA, 1988).

O entendimento de que o desenvolvimento econômico e social dos países estaria atrelado à composição étnica de seus nacionais chegou também ao Brasil e à Colômbia, que implementaram políticas de branqueamento da população ofertando diversos benefícios aos

³ O racismo científico parte da ideia de que a humanidade é dividida em raças, formando uma hierarquia biológica onde as pessoas brancas ocupam a posição superior (SANTOS, 2018).

brancos europeus que decidissem aqui morar (ANDREWS, 2007). Um dos efeitos que essas políticas baseadas no racismo trouxeram foi a hierarquização entre os grupos raciais e a fuga simbólica pelas pessoas não-brancas a um não reconhecimento racial próprio. Este efeito foi revelado em um censo realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 1980, no qual quando pessoas inquiridas sobre sua cor responderam, dentre outras, “branca suja”, “bronze”, “canelada”, “pouco morena”, “queimada de sol” e “rosa queimada” (MOURA, 1988). A compreensão histórica da construção do ideário racial na América Latina é essencial para entender o surgimento e as dinâmicas atuais do afroempreendedorismo.

Após a abolição da escravidão negra colombiana, que ocorreu em 1851, assim como em outros países da América, os governantes implementaram as supracitadas políticas de branqueamento populacional, acreditando que assim lograriam êxito econômico e social, fundados em teorias como a do darwinismo social. Como resultado de tais políticas criou-se no país um imaginário de nação mestiça, que utilizava argumentos ancorados no determinismo climático e biológico concluindo que os mestiços seriam capazes de se adaptar à região, vez que teriam o vigor e força para os trópicos dos negros e a capacidade intelectual do europeu (SANTOS, 2014).

Mesmo com a tentativa de apagamento racial, negros e “mestiços de pele escura” seguiram representando parte considerável da população colombiana, em especial na região da costa pacífica, onde, de acordo com Santos (2014), 80% da população negra do país reside. Não por acaso, tal região foi palco, entre os anos 1970 e 1980, do surgimento e atuação de diversas organizações negras. Organizações do movimento negro estadunidense como os Panteras Negras e o NAACP (Associação Nacional para o Progresso de Pessoas de Cor), além de figuras políticas como Martin Luther King e Malcolm X, foram transformadas em referências de luta contra o racismo e a exclusão racial, apresentando forte influência aos movimentos colombianos recém criados, tais como o Centro para Investigação e Desenvolvimento da Cultura Negra (CIDCUN), a Fundação Colombiana de Investigações Folclóricas e Centro de Estudos Afrocolombianos, o Centro de Estudos Frantz Fanon, o Círculo de Estudos da Problemática das Comunidades Negras e o Movimento Nacional pelos Direitos das Comunidades Negras (SANTOS, 2014).

Dado válido de ser analisado e ressaltado é a composição étnica de cada um dos países, com o fim de compreendermos a formação racial das cidades objeto da pesquisa e assim deter um maior aporte teórico para averiguar os resultados da investigação. George

Andrews (2007), em seu livro *América Afro-Latina, 1800 - 2000*, faz uma detalhada análise histórica da presença negra na região hoje conhecida como América Latina. O autor descreve desde os interesses e negociações feitos pelos países colonizadores passando pela presença europeia na África e o processo do tráfico negreiro até a situação dos africanos na América, inicialmente como escravos e descreve o período de branqueamento que toda a região sofreu.

Um dos dados apresentados pelo autor é a composição étnica dos países latinos em torno do ano de 1900, o que nos fornece um panorama da influência afro que se encontra hoje em cada um dos países objeto do presente estudo. No entanto, o autor alerta que os dados estatísticos da matéria são escassos e de precisão questionável, servindo então como um aporte aproximado, porém não exato, da composição étnica da região (ANDREWS, 2007).

A pesquisa documental realizada por Andrews se embasou nas informações coletadas pelas autoridades da época sobre a raça ou a “condição” dos habitantes para a elaboração dos censos. No Brasil, no período dos anos 1900, a população de “negros e mestiços” era de 6.736.000 (seis milhões setecentos e trinta e seis mil), representando 47% da população total, contabilizada em 14.334.000 (quatorze milhões trezentos e trinta e quatro mil). Já na Colômbia, as pessoas classificadas como “negros e mestiços” somavam 1.750.000 (um milhão setecentos e cinquenta mil), representando 35% da população, que à época era formada por aproximadamente 5.000.000 (cinco milhões) de pessoas (ANDREWS, 2007).

Atualmente na Colômbia a população negra está concentrada nas costas pacífica e caribenha, para onde os escravos africanos foram levados no período escravocrata para trabalhos forçados em minas e plantações (ANDREWS, 2007). Este fator faz com que a cidade de Bogotá, localizada no centro do país, tenha pouca população negra, representada por 1,5%, referente à 100.000 (cem mil) de seus 8.081.000 (oito milhões e oitenta e um mil) de habitantes, de acordo com *Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia* (DANE), na pesquisa realizada em 2007. Um elemento que dificulta a quantificação da população negra colombiana, tanto regional como nacional, é a falta do quesito raça, cor e etnia nos censos. No presente século, apenas em 2005 foi realizado um censo nacional que trazia a variável racial (MORALES, 2010):

(...) se logrou pela primeira vez visualizar os grupos étnicos que nos censos anteriores não foram identificados, como é o caso das populações de Rom, Raizal del Archipiélago de San Andrés, Providencia, Santa Catalina, San Basilio e Bolívar. Nesse censo se utilizou como critério de captação da etnicidade o

auto-reconhecimento de acordo com a cultura e os traços físicos, esta última consideração se incluiu em aras para permitir que a população afrocolombiana que não se reconhece culturalmente pudesse fazê-lo por suas características fenotípicas e assim possibilitar sua completa visibilização (DANE, p. 31, 2007) (tradução minha).

De acordo com a pesquisa supracitada, realizada pelo DANE, Bogotá é a cidade colombiana onde menos pessoas se declaram pertencentes a uma categoria étnica (DANE, 2007). Esse fato está atrelado a uma identidade nacional que tem como núcleo o apagamento das diferenças e clivagens raciais a partir de um ponto de vista branco e andino, o qual se universaliza como neutro e “ausente de racialidade”. Bogotá e outras cidades centrais, como Medellín, são pontos irradiadores desse discurso sobre a nação. Neste contexto, os demais grupos, que se diferenciam dessa “neutralidade racial”, passam por um processo de excessiva etnicização para que os seus problemas, dilemas e direitos sejam reconhecidos e discutidos pela comunidade nacional. Essas questões se refletem na academia, em que as pesquisas e estudos sobre raça estão fortemente ligados à proteção e perpetuação dos *palenques*⁴, dos territórios negros e à valorização da cultura afro, em especial por meio da música e da dança, com uma baixa produção investigativa sobre racismo, branquidade e direitos da população afrocolombiana em geral.

O próprio trecho extraído do relatório do DANE e transcrito acima demonstra esse espectro, ao levar em consideração para o auto reconhecimento como pessoa negra a identificação com a *cultura negra* - como se esta fosse apartada ou distinta da cultura colombiana. Aliás, essa mesma pesquisa de censo recebeu críticas do Movimento Social Afro-colombiano no tocante à abordagem para perguntar aos entrevistados sobre seu autorreconhecimento racial (MORALES, 2010). Mais aspectos sobre a percepção de que as entidades públicas possuem em relação aos negros do país poderão ser analisadas no próximo tópico, quando expostas as principais leis e políticas públicas voltadas a essa população.

Já em Brasília, de acordo com a Pesquisa Distrital por Amostra de Domicílio (PDAD), em 2015 a população negra da cidade representava 57% dos 2.481.000 (dois milhões quatrocentos e oitenta mil) habitantes. Considerando a população nacional, no Brasil

⁴ Palenques são povoados localizados em lugares de difícil acesso habitados por grupos de pessoas e famílias negras que fugiram da escravidão de maneira espontânea e tomaram consciência de grupo. Esse projeto de independência lhes permitiu viver de maneira autônoma, à margem da sociedade escravista (RIVERA, 2009). São semelhantes aos quilombos no Brasil, e existem até os dias de hoje.

o número de pessoas que se autodeclaram negras aumentou 7,4% entre 2012 e 2016, e atualmente no país essa população soma mais de cinquenta por cento (IBGE, 2010).

A alteração da composição de cor ou raça da população estaria associada ao processo de valorização da presença afrodescendente na sociedade brasileira, decorrente especialmente das políticas de ações afirmativas no ingresso discente nas universidades públicas que vieram ocorrendo a partir dos últimos dez anos (UFRJ, p. 2, 2013).

Para a gerente da pesquisa do IBGE, Maria Lúcia Vieira, este aumento está ligado com a valorização da cultura negra, fazendo com que mais pessoas não se sintam envergonhadas com tal identificação (UFRJ, 2013). O investimento em políticas que visem a valorização da população negra acarreta desdobramentos inclusive na auto identificação e autoestima. No próximo tópico serão apresentadas algumas dessas políticas, para analisarmos como o poder público vêm atuado nessa área.

1.2. As legislações de promoção da igualdade racial no Brasil e na Colômbia: como os países atuam para reparar o contraste histórico?

Apesar de originalmente provirem da Ciência Política e da Ciência da Administração Pública, o estudo das políticas públicas no âmbito jurídico hoje representa um movimento de abertura do direito à interdisciplinaridade (BUCCI, 2006), um fator essencial frente ao dinamismo da sociedade contemporânea. Bucci (2006) afirma que um dos desafios a serem enfrentados na elaboração das políticas públicas é a “esterilização”, que segundo a autora seria um processo de distanciamento entre a Administração Pública e a realidade dinâmica e cambiante.

Massa-Arzabe (2006) defende que as formas efetivas de Estado requerem para seu pleno desenvolvimento o que a autora chama de “direito das políticas públicas”, responsável pela implementação por parte do governo de distintas ações para enfrentar problemas sociais tais como o desemprego, o analfabetismo e a desigualdade. Tal direito é focado no futuro, com vistas a concretizar um modelo social almejado. As políticas assim planejadas partem de direitos previamente estabelecidos, alguns deles constitucionais, e sua implementação representa o objetivo coletivo da comunidade política (MASSA-ARZABE, 2006).

Para compreender como as políticas públicas operam, necessário também entender os direitos que protegem, o que as faz surgir. Os direitos individuais de primeira geração são conceituados como direitos de liberdade que exigem, para seu pleno gozo, uma posição

negativa, de não turbção. Já os direitos sociais podem ser considerados direitos-meio, ou seja, seu objetivo é garantir que todas as pessoas tenham a oportunidade de usufruir seus direitos individuais de primeira geração. Para exemplificar, um direito individual de primeira geração é a livre manifestação do pensamento. Como, porém, uma pessoa analfabeta poderia exercê-lo? Neste caso, necessária garantia pelo Estado do direito à educação, um direito social (BUCCI, 2006).

Os direitos sociais inauguram um novo paradigma, onde o Estado passa de uma postura abstencionista para uma prestacional, relacionada às obrigações de fazer. A convergência entre as políticas públicas e o meio jurídico se dá na necessidade de concretização dos direitos individuais e consequentemente dos direitos sociais. E essa concretização gera efeitos concretos no âmbito da gestão pública, pois à medida que o rol de direitos fundamentais aumenta, aumentam também as obrigações do Estado para que tais direitos possam ser fruídos de maneira plena por todos (BUCCI, 2006):

(...) a política pública é definida como um programa ou quadro de *ação* governamental, porque consiste num conjunto de medidas articuladas (coordenadas), cujo escopo é dar impulso, isto é, movimentar a máquina do governo, no sentido de realizar algum objetivo de ordem pública ou, na ótica dos juristas, concretizar um direito (BUCCI, 2006, p. 14, grifei).

Seguindo a interpretação de que ações governamentais são necessárias para garantir a equidade da população e considerando a privação a direitos que a população negra teve no passado, como exposto no tópico superior, passaremos à análise das legislações de promoção da igualdade racial no Brasil e na Colômbia. Ao longo dos últimos anos muitas foram as manifestações legislativas na Colômbia direcionadas à população negra. Com o objetivo de apresentar as informações de maneira mais direta e possibilitar a melhor interpretação, a seguir será exposto um quadro com as principais leis e decretos do país acerca do tema.

Tabela 1 - Principais leis e decretos colombianos para a população negra⁵:

Legislação/ano	Objetivo
Lei nº 22/1981	Por meio da qual se aprova a “Convenção Internacional sobre a Eliminação de Todas

⁵ REPÚBLICA DE COLOMBIA, Ministerio del Interior. Compendio Legislación Afrocolombiana. Disponível em <https://dacn.mininterior.gov.co/sites/default/files/compendio_legislacion.pdf>. Acesso em 31/05/2019. Tradução minha.

	as Formas de Discriminação Racial”, adotada pela Assembleia Geral das Nações Unidas
Lei nº 70/1993	Pela qual desenvolve o artigo 55 da Constituição da República ⁶
Lei nº 223/1995	Pela qual se expedem normas sobre a racionalização tributária e dita outras disposições Artigo 64: Não serão contribuintes dos impostos sobre renda as propriedades coletivas das comunidades negras, conforme a Lei nº 70/1993
Lei nº 375/1997	Pela qual se cria a lei da juventude e dita outras disposições Artigo 8º: O Estado colombiano reconhece e garante à juventude das comunidades afrocolombianas, indígenas, <i>raizales</i> e rurais o direito a um processo educativo, à promoção trabalhista e um desenvolvimento sócio-cultural de acordo com suas aspirações e realidades étnico-culturais
Decreto nº 1.122/1998	Pelo qual se expedem normas para o desenvolvimento da Cátedra de Estudos Afrocolombianos em todos os estabelecimentos de educação formal do país e se ditam outras disposições
Decreto nº 1.320/1998	Pelo qual se regulamenta a consulta prévia das comunidades indígenas e negras para a exploração de recursos naturais dentro de seu território
Lei nº 725/2001	Pela qual se estabelece o Dia Nacional da <i>Afrocolombianidad</i>
Decreto nº 4.181/2007	Pelo qual se cria a Comissão intersetorial para o avanço da população afrocolombiana, palenquera e raizal

⁶ Constituição Política da Colômbia (1991), Artigo Transitório 55: Dentro dos anos seguintes da entrada em vigência da presente Constituição, o Congresso expedirá, após estudo prévio por parte de uma comissão especial que o Governo criará para tal razão, uma lei que reconheça as comunidades negras que vêm ocupando terras baldias nas zonas rurais ribeirinhas dos rios da Cuenca do Pacífico, de acordo com suas práticas tradicionais de produção, o direito à propriedade coletiva sobre as áreas que a mesma lei irá demarcar (tradução minha).

Decreto-lei nº 4.635/2011	Pelo qual se ditam medidas de assistência, atenção, reparação integral e restituição de terra às vítimas pertencentes a comunidades negras, afrocolombianas, <i>raizales</i> e <i>palenqueras</i>
---------------------------	---

Fonte: elaborada por Amartine (2019).

A tabela acima nos mostra de maneira evidente o foco adotado pelo Estado colombiano quando se trata da população negra do país, qual seja, o territorial. Quantidade majoritária das leis e decretos sobre a temática negra tratam da proteção e desenvolvimento das comunidades negras, afrocolombianas, *raizales* e *palenqueras* e de sua população. Essas comunidades, por serem tradicionais e representarem a resistência negra frente à escravidão, fazem jus à proteção e os benefícios previstos na legislação colombiana, com o objetivo de garantir a esses nacionais o pleno gozo de seus direitos. Entretanto, uma análise crítica deve ser feita. O país prevê poucas políticas aos negros colombianos que não vivem nessas comunidades negras mas sim em outras cidades da Colômbia. Em um país que sofreu com a escravidão direcionada a um grupo racial específico, os integrantes desse grupo, quer vivam em comunidades tradicionais, quer vivam em cidades ou metrópoles, possuem um desnível de direitos historicamente reconhecidos, e por tal razão devem também ser o foco de ações governamentais, caso o país queira realmente se ver livre do preconceito e da desigualdade.

Um dos marcos normativos de maior importância para a população negra na Colômbia é a Lei nº 70/1993, que por ser a inaugural na temática racial elaborada pelo país, se coloca como uma referência para orientar a atenção governamental às comunidades afrocolombianas, dispondo em quais ramos tal atenção é necessária. Essa lei permitiu aos povos negros o reconhecimento pela primeira vez de seus direitos étnicos e territoriais. Ademais, o diploma legal abriu a perspectiva para muitas dessas comunidades afrocolombianas realizarem ações com vistas a recuperar os territórios anteriormente expropriados (SINISTERRA, 2013). No artigo 1º expõe seus objetivos:

A presente lei tem como objeto reconhecer as comunidades negras que vêm ocupando as terras baldias⁷ nas zonas rurais ribeirinhas dos rios da *Cuenca del Pacífico* de acordo com suas práticas tradicionais de produção e o direito à propriedade coletiva, em conformidade com o disposto nos artigos seguintes. Da

⁷ “O *Movimiento Nacional Afrocolombiano Cimarrón* rechaça a aplicação do conceito ‘terras baldias’ aos territórios afrocolombianos. O direito de domínio das comunidades afro é anterior às normas que criaram o Estado colombiano, os quais legitimam seu direito como proprietários, assim como demonstram os cemitérios com os restos mortais de seus ancestrais, seus povoados, suas propriedades rurais e seus costumes tradicionais. Esse assunto é um dos motivos para a análise e revisão por parte do Congresso da República” (SINISTERRA, 2013, p. 8, tradução minha).

mesma forma tem como propósito estabelecer mecanismos para a proteção da identidade cultural e dos direitos das comunidades negras da Colômbia como grupo étnico, e o fomento de seu desenvolvimento econômico e social, com o fim de garantir que essas comunidades obtenham condições reais de igualdade de oportunidades frente ao restante da sociedade colombiana (COLOMBIA, 1993, tradução minha).

A lei define ainda o que seria “comunidade negra”, que no seu entender é “o conjunto de famílias de ascendência afrocolombiana que possuem uma cultura própria, compartilham uma história e têm suas próprias tradições (...) que revelam e conservam consciência de identidade que as distinguem de outros grupos étnicos” (COLOMBIA, 1993, tradução minha). A Lei 70, como é conhecida, se dedica em grande parte à proteção de territórios negros, sob forte discurso étnico. Entre esses territórios, estão aqueles pertencentes às comunidades negras, aos raizales, aos palenqueros e outros grupos afrocolombianos. A legislação enfatiza por mais de uma vez a distinção que essas pessoas possuem em relação ao restante da sociedade colombiana tomando por base sua cultura e tradições próprias, todas apartadas da cultura e tradição nacional, como se desta não fizessem parte ou fizessem de maneira relativizada/diferenciada.

No entanto a Lei nº 70/93 não se limita à proteção territorial, apesar de o tema compor porção significativa da legislação. No artigo 33 está expresso o compromisso assumido pelo Estado de evitar todo ato de intimidação, segregação, discriminação ou racismo na Colômbia, desde os meios de comunicação em massa ao sistema educativo, zelando pelo respeito à diversidade étnica e cultural. Ainda sobre o sistema educacional, o artigo 39 prevê um currículo para o sistema de ensino nacional que difunda o conhecimento sobre a cultura negra colombiana. Na área de fomento para o desenvolvimento econômico e social, informa o artigo 47 que o governo colombiano adotará medidas para garantir a efetivação desse direito pela comunidade negra, ademais, prevê o financiamento de pesquisas enfocadas no estudo da realidade e potencialidades da comunidade. Pelo espectro comercial, assim expressa o artigo 52:

O Governo Nacional desenhará mecanismos financeiros e creditícios especiais que permitam às comunidades negras a criação de formas associativas e solidárias de produção para o aproveitamento sustentável de seus recursos, para que participem em condições de equidade nas associações empresariais e possam formar tais associações (COLOMBIA, 1993, tradução minha).

Em seu Informe sobre a população afrocolombiana, Sinisterra (2013) buscou fazer uma análise dos êxitos e dificuldades da implementação da Lei 70 no país, através de uma

pesquisa de campo nos Montes de Maria, no norte da Colômbia. O autor afirma que é importante assinalar que a execução dos dispositivos da Lei encontram entraves vez que os governos sucessivamente dilatam os deveres que deveriam ser cumpridos e estão dispostos na legislação. Além disso, diversos são os conflitos entre as comunidades afro e os agentes estatais, que por muitas vezes não reconhecem formalmente seus territórios e ultimamente vêm reconhecendo a ocupação dessas regiões por empresas agroindustriais (SINISTERRA, 2013).

Na realidade brasileira, foi a partir do ano de 2000 que as iniciativas governamentais visando o desenvolvimento da população negra se solidificaram, em especial com o estabelecimento de cotas raciais, visando ampliar o acesso de estudantes negros no ensino superior e programas de combate ao racismo institucional (JACCOUD, 2008). Assim como foi exposto em relação à legislação colombiana, abaixo temos as políticas raciais brasileiras mais relevantes dos últimos anos.

Tabela 2 - Principais leis e decretos brasileiros para a população negra⁸:

Legislação/ano	Objetivo
Lei nº 7.716/1989	Define os crimes resultantes de preconceito de raça ou de cor
Lei nº 10.639/2003	Altera a Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, para incluir no currículo oficial da Rede de Ensino a obrigatoriedade da temática "História e Cultura Afro-Brasileira", e dá outras providências
Lei nº 10.678/2003	Cria a Secretaria Especial de Políticas de Promoção da Igualdade Racial, da Presidência da República (SEPPIR), e dá outras providências
Lei nº 4.887/2003	Regulamenta o procedimento para identificação, reconhecimento, delimitação, demarcação e titulação das terras ocupadas por remanescentes das comunidades dos

⁸ BRASIL, Planalto. Disponível em <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/>>. Acesso em 31/05/2019.

	quilombos de que trata o art. 68 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias ⁹
Decreto nº 6.261/2007	Dispõe sobre a gestão integrada para o desenvolvimento da Agenda Social Quilombola no âmbito do Programa Brasil Quilombola, e dá outras providências
Decreto n.º 6.872/2009	Aprova o Plano Nacional de Promoção da Igualdade Racial - PLANAPIR, e institui o seu Comitê de Articulação e Monitoramento
Lei nº 12.212/2010	<p>Dispõe sobre a Tarifa Social de Energia Elétrica</p> <p>Artigo 2º, §4º: As famílias indígenas e quilombolas inscritas no CadÚnico que atendam ao disposto nos incisos I ou II deste artigo terão direito a desconto de 100% (cem por cento) até o limite de consumo de 50 (cinquenta) kWh/mês, a ser custeado pela Conta de Desenvolvimento Energético - CDE</p>
Lei nº 12.288/2010	Institui o Estatuto da Igualdade Racial
Lei nº 12.519/2011	Institui o Dia Nacional de Zumbi e da Consciência Negra
Lei nº 12.711/2012	<p>Dispõe sobre o ingresso nas universidades federais e nas instituições federais de ensino técnico de nível médio e dá outras providências</p> <p>Artigo 3º: Em cada instituição federal de ensino superior, as vagas de que trata o art. 1º desta Lei serão preenchidas, por curso e turno, por autodeclarados pretos, pardos e indígenas e por pessoas com deficiência, nos termos da legislação, em proporção ao total de vagas no mínimo igual à proporção respectiva de pretos, pardos, indígenas e pessoas com deficiência na população da unidade da Federação onde está instalada a instituição, segundo o último censo da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e</p>

⁹ Constituição da República Federativa do Brasil (1988), Artigo 68 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias: Aos remanescentes das comunidades dos quilombos que estejam ocupando suas terras, é reconhecida a propriedade definitiva, devendo o Estado emitir-lhes títulos respectivos.

	Estatística - IBGE
Lei nº 13.043/2014	Artigo 82: Os imóveis rurais oficialmente reconhecidos como áreas ocupadas por remanescentes de comunidades de quilombos que estejam sob a ocupação direta e sejam explorados, individual ou coletivamente, pelos membros destas comunidades são isentos do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural - ITR
Lei nº 12.990/2014	Reserva aos negros 20% (vinte por cento) das vagas oferecidas nos concursos públicos para provimento de cargos efetivos e empregos públicos no âmbito da administração pública federal, das autarquias, das fundações públicas, das empresas públicas e das sociedades de economia mista controladas pela União
Lei Distrital nº 5.447/2015	Institui o Programa Afroempreendedor e dá outras providências

Fonte: elaborada por Amartine (2019).

Desde a década de 1980 até os anos 2010, as manifestações legislativas no Brasil acerca da raça perpassam por distintas esferas. Assim como na Colômbia, a preservação das terras de comunidades tradicionais (aqui representadas pelos quilombolas) possuem o seu espaço e foco governamental, com vistas a respeitar o direito à terra dessas pessoas e a valorização de sua cultura. De maneira distinta ao verificado na legislação colombiana, entretanto, é a existência no Brasil de políticas públicas que visam garantir os devidos direitos e equidade de oportunidade voltadas para pessoas negras nas mais diversas áreas da sociedade, não se limitando essa população às comunidades tradicionais, apesar de sua suma importância. A lei de cotas, o Estatuto da Igualdade Racial e a instituição do Dia da Consciência negra, além da caracterização como crime do racismo se mostram como medidas efetivas para o alcance de uma sociedade igualitária.

Do mesmo modo em que a Colômbia registra obstáculos para a implementação integral das legislações de raça, o mesmo ocorre no Brasil. Segundo Jaccoud (2008), isso se deve especialmente porque essas políticas estão desarticuladas entre si e até mesmo de uma estratégia maior. Por vezes as ações governamentais carecem de metas escalonadas ao longo do tempo e inclusive de reavaliação dos resultados. Esse não acompanhamento do

desenvolvimento das políticas implementadas resta por minar as chances de otimização das políticas (JACCOUD, 2008).

No presente tópico foi analisado quais mecanismos os Estados brasileiro e colombiano estão utilizando para alcançar a igualdade entre toda a sua população para concretizar a devida reparação histórica. Pela convivência diária que experimentei em ambos os países, é perceptível que tanto o Brasil como a Colômbia ainda possuem um longo caminho pela frente para formalizarem a equidade de oportunidades e uma sociedade sem preconceitos. Entretanto, é importante reconhecer os feitos positivos que esses Estados têm feito em busca da igualdade. Desde o reconhecimento do direito à terra até as cotas raciais, as políticas públicas de promoção da igualdade racial atuam em distintas frentes, todas essenciais para garantir que as pessoas negras possam usufruir de seus direitos de maneira plena independente de sua ocupação na sociedade.

Capítulo 2 - O acesso ao crédito diante dos conceitos de empreendedorismo e afroempreendedorismo

2.1. A visão clássica do empreendedorismo

Tradicionalmente o empreendedorismo, caracterizado como um processo de criação de algo inovador e com valor, ao qual é necessária dedicação de tempo e esforço além da assumpção de riscos financeiros, psicológicos e sociais para receber recompensas econômicas e pessoais (HISRICH, 2004), é estudado pela Administração e Economia. Já o ramo jurídico responsável por superar os conflitos de interesse entre os agentes que exercem atividades econômicas é o do Direito Comercial, também denominado Direito Empresarial (ULHOA, 2016). Este ramo do Direito também pode ser entendido como aquele responsável por regular a atividade empresarial, assim como todos os atos relativos a esta atividade (TOMAZETTE, 2013). No presente tópico será exposto o histórico clássico, isto é, as teorias e doutrinas hegemônicas do que hoje conhecemos como empreendedorismo. Serão analisadas as perspectivas das áreas de Administração, Economia e Direito, vez que o empreendedorismo se estabelece entre estas três áreas de conhecimento.

De acordo com Maximiano (1997), administração é “o processo de tomar e colocar em prática decisões sobre objetivos e utilização de recursos” (p. 16), em outras palavras, ela assegura a eficácia e a eficiência das empresas. Enquanto antigamente as comunidades eram no estilo comunitárias, hoje em dia é impossível não termos a vida atrelada a organizações (empresas) dos mais diversos tipos, seja um supermercado ou um prestador de serviços - vivemos na chamada sociedade organizacional. Nesta sociedade, a qualidade de vida e até mesmo os produtos e serviços básicos para a sobrevivência humana se mostram presentes através do correto funcionamento das organizações, em contrapartida, a má administração de organizações que possuem grande impacto na sociedade pode findar em efeitos catastróficos, como é o caso dos bancos (MAXIMIANO, 1997).

Tanto a África como a América Latina sofrem um apagamento histórico de sua cultura, seu povo e também em relação aos avanços sociais das mais diversas ordens, e com o modelo administrativo adotado não é distinto. A historicidade da administração comercial e os marcos dos maiores eventos históricos para a chegada ao modelo atual desconsideram as conjunções geográficas supracitadas para dar destaque aos grandes feitos norte americanos e

europeus. A ausência africana e latino-americana nas linhas do tempo tradicionais demonstram outra face do racismo estrutural em que vivemos.

Tradicionalmente, em tal análise histórica, ganham destaque os Estados Unidos, França e Inglaterra, que com autores como Adam Smith, Thomas Jefferson e James Watt são considerados polos para a evolução comercial e de administração de organizações (MAXIMIANO, 1997). Não apenas na área da Administração mas também na área do Direito, as teorias que norteiam o comércio se baseiam no sistema francês, através da teoria dos atos de comércio, e no sistema italiano, através da teoria da empresa (ULHOA, 2016).

Foi na Economia que surgiu a noção de empresa como uma organização voltada para a realização de determinada atividade econômica (TOMAZETTE, 2013). A teoria econômica ou schumpeteriana afirma que os primeiros a perceberem a importância do empreendedor¹⁰ para a sociedade foram os economistas, por estarem interessados em estudar a influência do empreendedor na economia. A crítica aos defensores desta teoria é a ausência de um viés mais subjetivo, que mais tarde foi trazido pela teoria comportamentalista. Esta, por sua vez, possui como principais teóricos os profissionais ligados ao comportamento humano, como psicólogos e sociólogos. Enquanto os defensores da primeira teoria associam o empreendedor à inovação, os da segunda valorizam aspectos atitudinais (BAGGIO, 2014).

No Direito, o ramo jurídico responsável pelo estudo e regulação das relações empresariais e seus diversos desdobramentos é o Direito Comercial. O comércio, classificado como uma atividade com fins econômicos, desde seu início gera e continua gerando novas (e inovadoras) atividades econômicas e se subdividindo em outros eixos, dentre os quais: a produção, a prestação e a circulação de bens ou serviços (ULHOA, 2016).

Segundo Tomazette (2013) existe uma diferença explícita entre comércio e Direito Comercial. O autor afirma que o comércio não é a simples troca de mercadorias, mas sim o uso da intermediação que vai gerar lucro, em outras palavras, “o conjunto de atividades que efetuam a circulação dos bens entre produtores e consumidores” (GARRIGUES *apud* TOMAZETTE, 2013, p. 4). Já o Direito Comercial como ramo autônomo teria surgido na

¹⁰ Comumente os termos “*empresário*” e “*empreendedor*” estão no centro de uma confusão semântica, não sendo delimitadas as suas diferenciações, por isso torna-se necessário conceituá-los. O primeiro aplica seu foco em trabalhar mais e garantir novos conhecimentos e competências que mantenham sua atividade lucrativa, muitas vezes como uma *commodity*. Já o segundo possui uma visão mais ampla, que ultrapassa a mera venda de um produto e busca a substituição do modelo atual em certo nicho por outro mais aprimorado e até inédito (LAUX, 2014). No presente trabalho, visto que o afroempreendedorismo finda por abarcar tanto empresários como empreendedores, serão utilizados ambos os termos.

Idade Média e passado por três fases de evolução: o sistema subjetivo, o sistema objetivo e o sistema subjetivo moderno. O modelo objetivo foi acolhido pelo Brasil através da Lei nº 556/1850, mais tarde especificado pelo Regulamento 737/1850, o qual expunha um rol taxativo do que seria considerado matéria mercantil: móveis, operações de câmbio e banco, empresas de fábricas, empresas de transporte de mercadorias, quaisquer ações referentes ao comércio marítimo e armação e expedição de navios (TOMAZETTE, 2013). Como se vê, o comerciante individual era excluído da categoria mercantil.

Este sistema foi posteriormente substituído pelo que ficou conhecido como sistema subjetivo moderno, onde se unem as ideias de atos de comércio e comerciante, surgindo a atividade econômica, um conjunto de atos objetivando a satisfação de necessidades de bens e serviços da sociedade como um todo. Essa mudança foi influenciada pelo Código Civil italiano, datado de 1942, o qual apresenta uma nova concepção do direito comercial, tratando-o como direito de empresa. É essa a concepção responsável por trazer ao centro do debate a figura singular do empresário como o ator principal da atividade econômica (TOMAZETTE, 2013).

Não existe um consenso na academia sobre a conceituação de empreendedorismo, mas é possível dizer que este se caracteriza por um conjunto de práticas que são capazes de gerar riqueza e proporcionar uma melhor performance às sociedades que o apoiam (BAGGIO, 2014). Apesar de não ser unânime, segundo Baggio (2014) três são as características em comum aos empreendedores dentro das distintas conceituações: iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; utilização dos recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive; aceitação dos riscos e possibilidade de fracassar.

De acordo com Ulhoa (2016), um empresário é um indivíduo que toma a iniciativa de organizar certa atividade econômica de produção ou de circulação de bens ou serviços. Tomazette (2013) adiciona à conceituação o fato de o empresário ser um sujeito de direito munido de personalidade, que pode ser tanto física como jurídica. O autor ainda indica os elementos característicos essenciais na figura do empresário, os quais: economicidade, organização, profissionalidade, assunção de risco e direcionamento ao mercado. Seguindo o mesmo raciocínio, Fazzio (2016) diz que o empresário, seja na modalidade unipessoal ou de sociedade, é um agente que pratica determinada atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens e serviços visando o lucro.

Os empreendedores são hoje, em escala mundial, essenciais para o desenvolvimento econômico e para a circulação monetária (BAGGIO, 2014). Nas palavras de Hisrich, “O papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade” (HISRICH *apud* BAGGIO, 2014, p. 26). Para Drucker (1998), os empreendedores não causam mudanças, mas se utilizam das oportunidades oriundas das constantes mudanças sociais.

Os empresários, de acordo com Ulhoa (2016), são pessoas que estimuladas pelo ganho pecuniário estruturam organizações econômicas especializadas para atender às necessidades diárias da população. Essas pessoas possuem uma vocação para a atividade empresarial, que de acordo com o citado autor se caracteriza pela junção de quatro fatores de produção: capital, mão de obra, insumo e tecnologia. O capital é o aporte financeiro que será responsável pela criação da empresa. A mão de obra são os funcionários necessários para a execução da empresa, o insumo são os materiais necessários para tal execução e a tecnologia é referente ao desenvolvimento constante do empreendimento através dos aportes tecnológicos disponíveis. Segundo o autor, um comerciante que não possui essas quatro características não pode ser considerado um empresário. Por exemplo, um vendedor que leva seus produtos consigo para obter lucro nas ruas não possui mão de obra contratada, logo, apesar de buscar o lucro, esta pessoa não pode ser caracterizada como um empresário.

O Código Civil Brasileiro (2002) define a figura do empresário como:

Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Já na legislação colombiana, a conceituação do termo é feita através do decreto 410 de 1971, o qual emite o Código de Comércio do país:

Art. 10. São comerciantes as pessoas que, profissionalmente, se ocupam em alguma das atividades que a lei considera mercantil. A qualidade de comerciante se adquire mesmo que a atividade mercantil seja exercida por procurador, intermediário ou interposto (Tradução minha).

(...)

Art. 21. Serão considerados mercantis todos os atos dos comerciantes relacionados com atividades ou empresas de comércio, e os exercidos por qualquer pessoa para assegurar o cumprimento das obrigações comerciais (Tradução minha).

Sob a óptica de que “a liberdade escraviza e a lei liberta” (LACORDAIRE *apud* ULHOA, 2016, p. 32), o princípio da isonomia é hoje um grande alicerce das relações comerciais. Mecanismos criados pelo Estado com a intenção de equalizar as pretensões de sujeitos desiguais se tornaram cada vez mais presentes nas últimas décadas nas relações empregador-empregado, empresário-consumidor, franqueador-franqueado, etc. (ULHOA, 2016). Existem, no entanto, mecanismos suficientes para equalizar os sujeitos quando o elemento raça é adicionado à balança? A revisão bibliográfica realizada no tópico 1.2. nos provê um panorama do que se tem feito em respeito ao tema, e no último capítulo deste trabalho é possível ver as perspectivas e pensamentos de empresários negros acerca da matéria.

A legislação brasileira prevê regimes jurídicos diferenciados para microempresários e empresários de pequeno porte alegando o incentivo ao crescimento através da simplificação dos processos e da redução ou até mesmo exclusão de obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias (ULHOA, 2016). A definição de tais figuras é prevista pela Lei Complementar 123/2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso de empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatromilhões e oitocentos mil reais).

Mais adiante neste trabalho, em especial quando tratarmos sobre o acesso ao microcrédito pelos empresários negros e analisarmos um estudo prático sobre o auxílio diferenciado dado a certas camadas empresariais, deve ser questionado até que ponto os atuais mecanismos de tratamento diferenciado estão atendendo as demandas de maneira apropriada. Mais especificamente, nos questionarmos a que pé estão os empresários negros pertencentes ao grupo de pequenos e microempresários em meio às previsões legislativas comerciais e se estas cumprem o princípio da isonomia.

Fazzio (2016), em seu Curso de Direito Empresarial, faz a seguinte afirmação:

A atividade econômica sempre foi e é a matriz de relações fundamentais de infraestrutura determinantes da superestrutura política e jurídica. Sem a preocupação de verticalizar, basta dizer que a necessidade de regulamentação da atividade econômica tem sido um permanente e necessário componente dos sistemas jurídicos, em todas as fases da história humana. O Direito sempre caminha atrás da realidade, apreendendo-a para conformá-la aos padrões éticos e sociais. De tal forma que, inevitavelmente, suporta modificações na mesma proporção em que os sucessivos quadros econômicos se transformam (FAZZIO, 2016, p. 29).

Não raro encontramos pronunciamentos semelhantes a este, afirmações no sentido de que o Direito está sempre disposto a se modificar para fazer valer os princípios os quais diz seguir. Mas estaria este ideal sendo alcançado em sua plenitude nas relações comerciais quando as intersecções raciais entram em cena? Ou ainda, estariam as agências governamentais responsáveis se empenhando o suficiente para a garantia da concretização destes princípios?

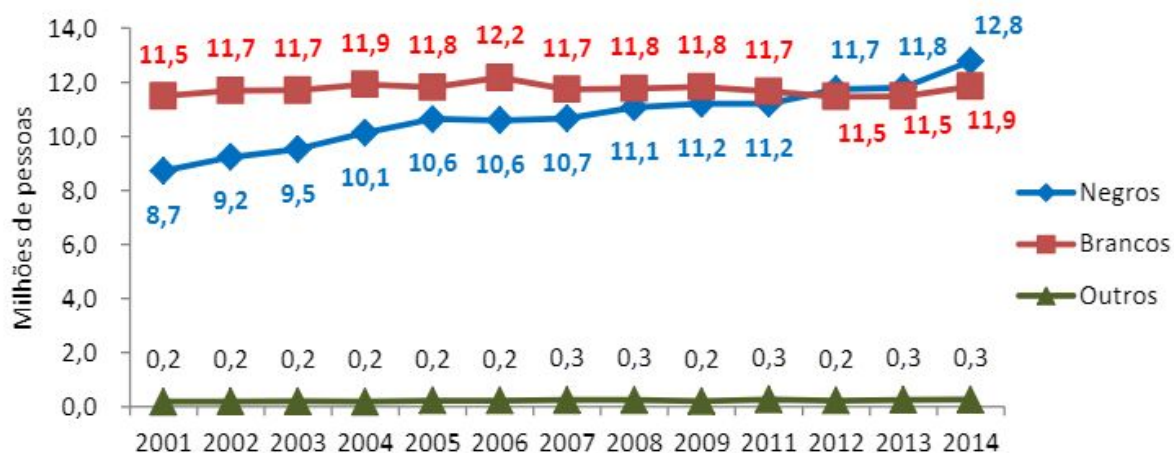
Ao longo do estudo apresentado nas páginas anteriores nos foi mostrado que fatos relevantes para os grupos cerne do presente trabalho como invasões territoriais, escravidão e genocídio são olvidados na tentativa de estabelecer os pontos históricos globais de maior relevância para o que hoje conhecemos como âmbito empresarial. Além disso, é ausente nas doutrinas majoritárias os modelos econômicos históricos de países africanos e latino-americanos e sua evolução ao longo dos anos. Por essa razão este trabalho intenta fazer uma releitura do empreendedorismo e pontuar a importância da população negra para as organizações empresariais.

2.2. O afroempreendedorismo

Antes de adentrarmos no estudo do afroempreendedorismo propriamente dito é necessário compreender o cenário brasileiro referente aos empreendedores negros. No ano de 2016 o SEBRAE publicou uma pesquisa intitulada “Os Donos de Negócio no Brasil: análise por raça/cor”, fazendo um recorte entre os anos de 2001 e 2014, utilizando como base os dados fornecidos pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Na pesquisa, em relação à quantificação destes donos de negócio negros, no período subiu de oito para doze milhões, enquanto os

donos de negócio brancos mantiveram certa estabilidade numérica, como se analisa no seguinte gráfico (SEBRAE, 2016):

Gráfico 1 - Número de donos de negócio negros, brancos e “outros” no Brasil no período de 2001 a 2014:

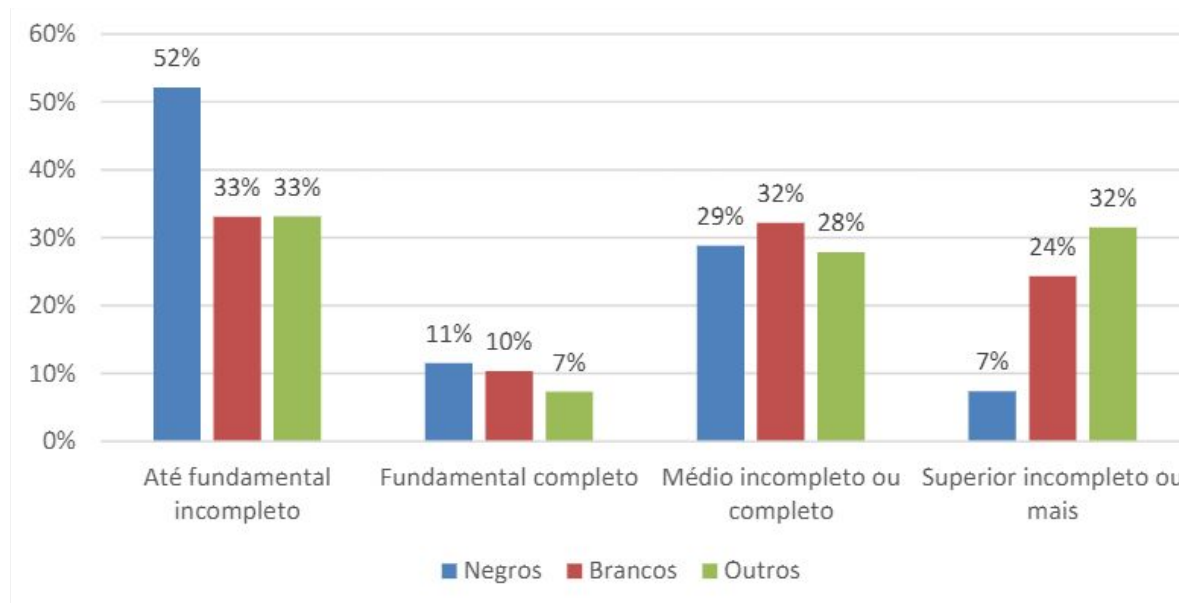


Fonte: SEBRAE, a partir de processamento dos dados do IBGE - PNAD 2014 (SEBRAE, 2016).

Na mesma pesquisa o SEBRAE analisou o tipo de ocupação desses donos de negócio, se trabalhador de conta própria ou empregador. No ano de 2014, os donos de negócios negros que trabalhavam por conta própria somaram 91%, referente a aproximadamente onze milhões de pessoas, enquanto na etnia branca a porcentagem foi de 79%, relativo a nove milhões de pessoas. Na categoria de empreendimento por conta própria os negócios tendem a possuir menor complexibilidade e menor capital investido. Já em relação à categoria de empregadores, os negros somavam à época da pesquisa 9% (cerca de um milhão de pessoas) e os brancos 21%, aproximadamente dois milhões e quinhentos mil (SEBRAE, 2016). No censo brasileiro realizado em 1980, citado no primeiro capítulo, também houve uma pesquisa no tocante à categoria de empregadores. À época, os negros empregadores somavam 0,4% da população étnica, equivalente a aproximadamente catorze mil e cem pessoas, enquanto os brancos que ocupavam o cargo quantificavam 3,7%, referente a novecentos e vinte mil indivíduos (MOURA, 1988).

Já em relação à escolaridade a pesquisa nos fornece dados preciosos, como se pode verificar no gráfico a seguir:

Gráfico 2 - Distribuição dos Donos de Negócio por grau de escolaridade (2014):



Fonte: SEBRAE, a partir de processamento dos dados do IBGE - PNAD 2014 (SEBRAE, 2016).

Como visto, entre os donos de negócio negros, mais da metade (52%) possui até o ensino fundamental incompleto e apenas 7% possui o superior incompleto ou mais. Já entre as pessoas brancas, as com ensino fundamental incompleto somam 33% e as com nível superior incompleto ou mais totalizam 32% (SEBRAE, 2016). Estes dados nos permitem exprimir a qualificação dos empreendedores para angariar ferramentas e desenvolver ainda mais os seus negócios. O acesso à educação plena possibilita o aprendizado no âmbito do gerenciamento e outros ramos logísticos necessários ao dono de um negócio, e a falta de tal educação torna dificultoso o êxito crescente do negócio (OLIVEIRA *et. al.*, 2013).

Mas os empresários e empreendedores negros não devem ser analisados com o foco único no indivíduo. Ainda na década de 1990 foram criadas no Brasil instituições voltadas especificamente aos empresários negros, como o Centro de Assessoramento e Coordenação Empresarial (CACE), o Centro de Estudos e Assessoramento de Empresários e Empreendedores Afro-brasileiros (CEM), o Círculo Olympio Marques (COLYMAR), a Associação Nacional dos Coletivos de Empresários (ANCEABRA) e os Coletivos de Empresários e Empreendedores Afro-brasileiros (CEABRAS) (NASCIMENTO, 2018). Essas associações foram criadas não para a reunião de empresários enfocados em um mesmo ramo

empresarial, mas seus integrantes possuíam como objetivo comum fortalecer a população negra e influir em políticas públicas e sociais, além de fazerem negócios (MONTEIRO *apud* NASCIMENTO, 2018). Não havia diferenciação quanto ao tipo de negócio ou se ele estava ou não relacionado à cultura negra. As associações enfocavam em enfrentar os desafios encarados por todos os seus integrantes impostos pelo mercado e pelo racismo (NASCIMENTO, 2018).

Na academia brasileira, um estudo marcante sobre os empresários negros é *Destino Manifesto: Perfil Familiar, Social e Econômico dos Empreendedores/as Afrobrasileiros/as dos anos 1990*, realizado em 2003 por Marcelo Paixão como um relatório para o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). O trabalho possui tamanha importância por ser uma análise inédita para a superação da lacuna até então existente nos estudos sobre a análise dos indicadores sociais dos empreendedores negros no país, sendo até hoje utilizado como marco teórico e referência nacional.

Após analisar os trabalhadores autônomos negros e brancos de distintas macrorregiões do país, Paixão (2003) concluiu que existia acentuado hiato separando as condições de reprodução econômica e social entre os dois grupos étnicos, além de uma minoria negra compor a categoria ocupacional gerencial. O autor alega que dificilmente as tradicionais políticas públicas voltadas para a geração de emprego e aumento de renda atingirão seus objetivos se os elementos causadores das diferenças étnicas não forem postas em consideração e enfrentadas singularmente. O estudo do empreendedorismo com a intersecção negra traz à tona uma visão mais crítica em relação ao estudo clássico da matéria, nas palavras de Paixão:

[...] a indiferenciação da categoria dos empreendedores poderia parecer aceitável nos marcos de teorias que procuravam compreender, puramente, a dimensão estrutural de funcionamento do mercado de trabalho e sua função na dinâmica da acumulação capitalista. Todavia, esta postura é menos defensável no caso concreto de aplicação de políticas públicas de geração de emprego e renda, quando a plena compreensão do perfil das categorias ocupacionais a serem beneficiadas, pode se transformar em um fator crucial no processo de acerto, ou erro, na condução de uma determinada política social (Paixão, 2003, pp. 146 - 147).

Um dos objetivos traçados por Paixão (2003) em *Destino Manifesto*, a criação de políticas públicas voltadas aos empreendedores negros se concretizou em alguns projetos nos

últimos anos, dentre eles o Projeto Brasil Afroempreendedor. Realizado em 2015, foi uma iniciativa dirigida por entidades civis e federais, dentre elas o SEBRAE Nacional, o Instituto Adolpho Bauer (IAB), o Coletivo de Empresários e Empreendedores Afrobrasileiros de São Paulo (CEABRA/SP) e a Associação Nacional dos Coletivos de Empresários e Empreendedores Afrobrasileiros (ANCEABRA). O Projeto foi direcionado a micro e pequenos empresários negros visando sua capacitação e consequente inclusão da população afro-brasileira ao círculo empresarial nacional. Os mil e duzentos participantes de doze estados brasileiros participaram de palestras e foram acompanhados por técnicos e especialistas para elaborar ou re-adequar seus planos de negócios, constituindo, ao fim do processo, a Rede Nacional de Afroempreendedores (INSTITUTO IAB, 2014).

Um elemento sempre presente quando debatemos o afroempreendedorismo é a cultura, que se caracteriza por ser um conjunto de características não inatas que se criam e se preservam através da cooperação de indivíduos em sociedade, que permeia as áreas espiritual, normas de comportamento, criação material, vestimenta, etc (BRASIL, 2014). Os negros africanos trazidos forçadamente à América no período escravocrata conservaram consigo sua cultura, que hoje está inserida nas culturas nacionais americanas. Deste modo, atualmente existe forte influência cultural proveniente da África expressa das mais diferentes formas, inclusive no comércio.

A expressiva influência cultural da população negra nas Américas possibilita um consumo diferenciado e inovador: o afroconsumo. Este é um movimento que surge na Nigéria e nos Estados Unidos e demarca a necessidade social de identificação e reconhecimento dos cidadãos negros quando vão consumir os mais diversos produtos (ETNUS, 2016). O afroconsumo pode definido da seguinte maneira:

Um movimento de contracultura, que considera a influência direta ou indireta das características étnico-raciais nas experiências do consumo, conscientes ou inconscientemente, protagonizando a estética e as características raciais e culturais intrínsecas aos afrodescendentes. Esta disruptura surge como expressão das demandas de sujeitos ainda invisíveis aos olhos do mercado em sua totalidade (comunicação, produção industrial, etc.), que possam exigir que suas individualidades e especificidades sejam consideradas e respeitadas. Esta união de pessoas pela identidade e necessidade potencializa o surgimento de um novo nicho

de consumo, colocando os afro-brasileiros no centro dos estudos. (ENTUS, 2016, p. 10).

Em 2017 o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) desenvolveu um estudo para analisar o mercado das Feiras de Afroempreendedores no Rio de Janeiro. O enfoque da pesquisa foi em empreendedores que atuam nas feiras de afroempreendedorismo que comercializam produtos relacionados à ancestralidade africana, produtos estes que também transformam o meio social através da representação negra e uma narrativa anti-racista (SEBRAE, 2017).

A conceituação de afroempreendedor trazida pela entidade é restrita, sendo esse um “pequeno empresário que se declara negro e que manufatura e/ou comercializa produtos voltados para sua própria etnia” (SEBRAE, 2017, p. 15). Especificamente no Distrito Federal, o termo afroempreendedor ainda é compreendido pela Lei Distrital nº 5.447/2015, que institui o Programa Afroempreendedor no DF, com “um brasileiro afrodescendente que conduz empresa ou empreendimento” (DISTRITO FEDERAL, 2015). O estudo do SEBRAE afirma ainda que as pessoas incluídas nesse grupo construíram seu negócio a partir da história pessoal de exclusão e possuem uma visão de mundo propensa a valorizar os aspectos culturais relacionados ao comércio. Estima-se que 18,9% dos afroempreendedores ingressaram neste ramo para suprir as demandas consumeristas da população negra (SEBRAE, 2017).

Tanto com a presença de projetos como os supracitados como por uma onda de valorização cultural negra, hoje o afroempreendedorismo está cada vez mais fortalecido. Desde empreendedores que já estão no ramo há anos até jovens que iniciam projetos inovadores, a presença do afroempreendedorismo hoje é notável e responsável não apenas pela mobilidade social e ganho de lucro dos afroempreendedores, mas também pelo impacto social positivo que é estabelecido.

Com o que foi dito temos que um afroempreendedor é um(a) empresário(a) que se autodeclara negro(a) e que possui um negócio voltado à comercialização de produtos e/ou serviços relacionados à cultura negra, seja africana ou latina: o afroempreendedorismo. No entanto, imperioso é informar ao leitor que existem pesquisas e até mesmo legislações que descrevem o afroempreendedor como uma pessoa que se autodeclara negra e comercializa quaisquer tipos de produtos e serviços, ou ainda uma pessoa que tenha seu público

consumerista exclusivamente negro (TEIXEIRA, 2017; DISTRITO FEDERAL, 2015; SEBRAE, 2017), o que em minha concepção se classifica apenas como um “empresário(a) negro(a)”. É evidente a diferenciação histórica e consequentemente de oportunidades de ascensão entre brancos e negros tanto no Brasil como na Colômbia, mas a classificação desses empreendedores deve ser elaborada com cautela.

Acredito que a força política trazida pelo *afroempreendedorismo* reflète não apenas a face meramente empresarial, mas o foco daquele empreendimento em difundir a cultura negra, alterar as concepções racistas existentes na sociedade, fortalecer a identidade negra, estimular a autoestima das pessoas negras, dentre tantas outras coisas. Como grupo racial de expressiva parcela das populações do Brasil e da Colômbia, a pessoa negra, que também integra a identidade nacional, é livre para escolher seu caminho profissional, inclusive o empresarial no nicho que bem lhe afeiçoar, sem necessitar para isso a classificação de um *afroempreendedor*, mas sim como um(a) empresário(a).

Essa interpretação do termo *afroempreendedorismo* encontra suporte em uma definição apresentada por Nascimento (2018) ao relatar a explicação feita por uma representante do Coletivo das Pretas em um evento realizado em 2015. Na oportunidade, foi elucidado que um *afroempreendedor* é uma pessoa autodeclarada preta ou parda que produz e/ou oferece serviços ou produtos relacionados com a identidade cultural afro-brasileira. Já o *empreendedor negro* é uma pessoa que igualmente se autodeclara preta ou parda e desenvolve um negócio não necessariamente correlacionado com a questão étnico-racial negra (NASCIMENTO, 2018).

A concepção de que à pessoa negra que escolha a condução de uma empresa privada deva ser incumbida a classificação de “*afroempreendedor*” remonta à ideia de que essa pessoa, mesmo compondo e partilhando a nacionalidade, deve ser de certo modo apartada das demais, como se pertencente a regime distinto, tal qual o caso das leis territoriais colombianas analisadas no capítulo anterior. Deste modo, no tocante às políticas públicas, as iniciativas governamentais que tenham como objetivo oportunizar o crescimento dos(as) *empresários(as) negros(as)* devem utilizar esta nomenclatura, que se mostra mais adequada que “*afroempreendedores*”, vez que esta abarca um grupo mais específico de pessoas. O terceiro capítulo do presente trabalho apresenta uma pesquisa de campo realizada que teve como um de seus objetivos a construção do conceito de *afroempreendedorismo* através da

percepção do próprio empreendedor. Em sua análise será possível avaliar como essa construção se dá fora do ambiente acadêmico e político, mas meramente empresarial.

2.3. Direito Bancário e Empreendedorismo: acesso ao crédito como uma ferramenta para o desenvolvimento econômico?

O Direito Bancário pode ser definido como o ramo do Direito Comercial que regula as operações de banco e as atividades daqueles que as praticam em caráter profissional (Abrão *apud* Köhler, 2012, p. 9). Suas fontes para além do Direito Comercial são o Direito Administrativo, no que tange a intervenção estatal nas operações bancárias e o Direito Econômico, no tocante ao conjunto de normas que vincula as atividades econômicas (KÖHLER, 2012). Como o nome prenuncia, os bancos são os agentes centrais deste ramo jurídico.

Nas palavras de Köhler (2012), os bancos são “empresários do crédito”, vez que sua principal atividade é a coleta, intermediação e aplicação de recursos financeiros. O objeto da atividade bancária é o crédito, e a função do banco não é ser mero intermediador entre aqueles que possuem e os que precisam do crédito, já que atuam em seu próprio nome recebendo recursos de terceiros ou os disponibilizando a quem deles necessita, classificados como credores e, deste modo, mobilizadores do crédito. Através da confiança do público, o banco é capaz de promover a coleta de poupanças individuais e transformá-las em recursos de giro (KÖHLER, 2012).

Muitas são as categorias em que os bancos podem configurar, no entanto para a presente pesquisa serão conceituados os bancos comerciais ou de depósito, os bancos de investimento e os bancos de desenvolvimento. No primeiro caso, são instituições de crédito enfocadas na captação de recursos por meio de depósitos pecuniários e pela concessão de crédito. Os bancos comerciais ou de depósito realizam também serviços auxiliares, como garantias bancárias e pagamentos periódicos. Os bancos de investimentos são instituições financeiras privadas especializadas nas operações de participação societária de caráter temporário, no financiamento da atividade produtiva para suprimento de capital fixo e de giro e de administração de recursos de terceiros. No Brasil, um exemplo desta categoria é o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (KÖHLER, 2012).

Já os bancos de desenvolvimento, apesar das especificidades de cada país, possuem em comum seu caráter público e o objetivo de contribuir com o financiamento e

desenvolvimento do setor empresarial utilizando distintos instrumentos e modalidades, rompendo com as falhas de mercado e proporcionando maior acesso ao crescimento empresarial (KÖHLER, 2012). De acordo com o Banco Central do Brasil:

Os bancos de desenvolvimento são instituições financeiras controladas pelos governos estaduais, e têm como objetivo precípua proporcionar o suprimento oportuno e adequado dos recursos necessários ao financiamento, a médio e a longo prazos, de programas e projetos que visam promover o desenvolvimento econômico e social do respectivo Estado.¹¹

O principal produto da indústria bancária é o crédito, por meio do qual os bancos possuem como objetivo principal a geração de lucros por meio dos juros e o retorno financeiro aos acionistas, além de contribuir com o desenvolvimento econômico do país em que se encontram (SILVA, 2011). O crédito pode ser considerado “todo o ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado” (SCHRICKEL *apud* MARCO, 2011, p. 13). Silva (2000) entende que o crédito possui como papel disponibilizar ao cliente certo valor em forma de empréstimo mediante promessa de pagamento futura. Como intermediadores financeiros, os bancos desempenham o papel primordial de supridores de recursos para diversos segmentos da sociedade, dentre eles o empresarial (MARCO, 2011). Se for empregado de maneira adequada, o crédito se torna uma ferramenta capaz de transformar a realidade social de regiões tidas como pouco desenvolvidas (SILVA, 2011). O acesso ao crédito é ainda uma ferramenta política essencial na inclusão econômica e geração de empregos e renda (PAIXÃO, 2017).

Deste modo, o crédito é um importante agente da inclusão financeira, que é definida pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) como:

(...) um processo de promoção de acesso oportuno e adequado a uma categoria de produtos e serviços financeiros regulados e a ampliação do uso por parte de todos os segmentos da sociedade através da implementação de enfoques inovadores existentes e adaptados, incluindo a sensibilização e educação financeira que promova o bem estar financeiro, assim como a inclusão social e econômica (OCDE. Financial Literacy and Inclusion, 2013) (tradução minha).

¹¹ Disponível em <<https://www.bcb.gov.br/pre/composicao/bd.asp>>, acesso em 01/05/2018.

No presente tópico serão analisados os sistemas de crédito financeiro dos países objeto da pesquisa, Colômbia e Brasil. Através do estudo e comparação de ambos os sistemas, pretende-se angariar um entendimento do panorama do tema nos dois países, além de analisar a figura do microcrédito. O objetivo deste estudo é compreender a teoria e os propósitos de cada um destes modelos e contrastá-los com as perspectivas dos afroempreendedores entrevistados no terceiro capítulo que utilizaram ou optaram por não fazer uso de crédito bancário. Acredita-se que não apenas a academia, mas também as agências estatais e bancárias necessitam manter constante contato com as pessoas-alvo de suas políticas com a finalidade de saber se elas estão sendo satisfatórias.

2.3.1 Sistema colombiano de crédito financeiro

O mercado colombiano de financiamento de pequenas e médias empresas é formado principalmente por entidades supervisionadas pela Superintendência Financeira da Colômbia (SFC), sendo elas bancos comerciais, companhias de financiamento e cooperativas financeiras. A partir do ano de 2008, no país se verificou um crescimento no número de bancos comerciais, e isso se deve ao surgimento de diversas instituições do gênero voltadas para o microfinanciamento de pequenas e médias empresas, de acordo com a SFC (ZULETA, 2016).

A próxima entidade que compõe o mercado de financiamento da Colômbia são as companhias de financiamento, cuja concessão de crédito está limitada aos setores de comércio, transporte e bens de consumo durável (ZULETA, 2016). Segundo Zuleta (2016), no país existem 17 companhias do gênero, vez que houve notável redução após a reforma financeira de 2009, a qual permitiu que bancos financeiros prestassem diretamente operações de *leasing*. Deste modo, muitas das companhias de financiamento foram incorporadas pelos bancos.

A última componente do mercado são as cooperativas financeiras, que são divididas em dois grupos: as que são supervisionadas pela SFC (5 entidades) e as que são supervisionadas pela Superintendência de Economia Solidária (332 entidades). Nesta última categoria, muitas das entidades são organizações não-governamentais (ONGs), que em sua maioria oferecem serviços de assessoria, restando um número reduzido que oferta crédito financeiro. A mais reconhecida cooperativa financeira proveniente de uma ONG e que atua

na cessão de crédito é o *Banco Mundo Mujer*, criado em 1985 como *Fundación Mundo Mujer*, que ao longo dos anos se converteu na entidade de microcrédito com maior desenvolvimento econômico e benefício social no país. Em 2014 a entidade recebeu da SFC autorização para operar como um banco (ZULETA, 2016).

Segundo os resultados da pesquisa realizada por Zuleta (2016), sobre as pequenas e médias empresas colombianas, a exclusão involuntária de empresas que não solicitam crédito por afirmarem que não o necessitam está ligada à educação financeira de seus proprietários, vez que o mesmo pesquisador apresentou os dados do sucesso empresarial daqueles que acessam ao crédito. Em contrapartida, a mesma pesquisa afirma que outras razões para empreendedores optarem por não acessar ao crédito são os níveis de taxa de interesse e a complexidade da documentação requerida.

2.3.2. Sistema brasileiro de crédito financeiro

O surgimento do crédito bancário no Brasil vem de longa data, sendo estabelecido de maneira mais consolidada através da criação da Caixa Econômica (precursora da Caixa Econômica Federal) em 1861, o que demonstrava o interesse do governo imperial em expandir a atividade bancária no país através, também, do crédito que seria concedido aos à época considerados cidadãos (SILVA, 2011), isto é, às pessoas brancas. Ainda de acordo com Silva, até 1930 o acesso ao crédito e outras operações financeiras realizadas pelas instituições bancárias era inexistente à maioria da população nacional, vez que os bancos concentravam suas atividades creditícias em empreendimentos com certo porte e muitas vezes localizados no Rio de Janeiro.

A partir de 1947 houve um maior desenvolvimento das sociedades de crédito e financiamento, as quais desempenharam um importante papel na década de 1950 para a concessão creditícia a médio prazo para o consumo de bens duráveis (SUZIGAN *apud* SILVA, 2011). Outro grande marco para o âmbito bancário brasileiro foi a criação do Banco Nacional do Desenvolvimento econômico em 1952, o qual, segundo o próprio nome propunha, tinha como objetivo primordial ser o principal órgão executor da política nacional de desenvolvimento. Em 1960 o banco passou a fomentar atividades de pequenas e médias empresas e em 1971 se tornou público posteriormente alterou seu nome para Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), demonstrando sua preocupação com políticas de desenvolvimento social e econômico (SILVA, 2011).

Um aumento expressivo do crédito a pessoas físicas tomou lugar no Brasil apenas na década de 2000, quando, no período pós-inflação, e a consequente estabilidade econômica nacional o tornaram mais acessível à população. A razão para a mudança foram as políticas do então presidente Lula, que possuía como um de seus objetivos na esfera econômica incluir o maior contingente possível de pessoas no sistema financeiro nacional, fornecendo, para isso, maior acesso ao crédito bancário (SILVA, 2011).

A partir de 2007 o acesso ao crédito no Brasil cresceu consideravelmente, e desta vez os maiores beneficiados foram os pequenos e microempreendedores. Através da criação de políticas inclusivas que tinham como objetivo fomentar o comércio nacional incentivando indivíduos a abrirem seus negócios através de um programa de crédito com taxas mais baixas que as convencionais, na última década muitos indivíduos optaram por aderir a tais programas (BRASIL, 2017).

Em 2017 Marcelo Paixão publicou uma pesquisa através do Banco Interamericano de Desenvolvimento sobre o acesso ao crédito pelos microempreendedores afrodescendentes no Brasil, onde trabalhou com temas como discriminação e inclusão financeira. A pesquisa de campo foi realizada com aproximadamente mil microempreendedores individuais nas cidades do Rio de Janeiro e Salvador. No mesmo trabalho Paixão ressalta a quase inexistência de pesquisas no Brasil acerca da racialização no acesso ao crédito para empresas. Durante pesquisa bibliográfica para a escrita da presente monografia não encontrei trabalhos colombianos que versassem sobre o acesso ao crédito para empresários negros, e por tal razão acerca desse tema a análise será apenas do caso brasileiro.

Quanto ao pedido de concessão de crédito Paixão, também baseado em outros estudos sobre o tema, acredita que hábitos enraizados em certa sociedade levam os operadores de crédito a agir de forma negativamente desigual frente a certos grupos. Prova disso é uma pesquisa realizada pela Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor em 2010, onde constatou que nas relações consumeristas a porcentagem de pessoas que haviam se sentido discriminadas foi de 86,6% entre os pretos e 16% entre os brancos (PROCON, 2010). Deste modo, torna-se necessário o estudo mais aprofundado a fim de confirmar se há alguma lógica microeconômica que leve os operadores de crédito a tomarem atitudes discriminatórias (PAIXÃO, 2017). O autor adverte também que:

Não estamos dizendo que todo e qualquer tipo de racionamento de crédito para um indivíduo relacionado aos grupos sociais estigmatizados seja causado pela discriminação de gênero, ou étnica-racial. Conforme já debatemos, tanto na teoria, como em estudos empíricos, há exemplos de não estabelecimento do contrato de crédito fundamentados em critérios objetivos de avaliação de risco, tais como o colateral apresentado e o histórico, tanto empresarial como de crédito, do potencial mutuário. Não obstante, igualmente há vários estudos no que demonstram empiricamente que há correlação entre a raça ou cor do empreendedor e a aplicação de critérios de seleção adversa e de risco moral a empreendedores, baseados em estereótipo e preconceito (PAIXÃO, 2017, p. 24).

Ou seja, a negativa frente o pedido de crédito financeiro por pessoas negras não implica, necessariamente, em uma atitude do racismo institucionalizado que existe hoje, já que outros fatores relacionados a aspectos técnicos também são avaliados. Mas há dados e pesquisas que demonstram a existência desta situação de fato, onde pessoas negras são impedidas de alavancar seus negócios pela não concessão do crédito bancário.

Partindo para os resultados de sua pesquisa, Paixão constatou que através dos mecanismos formais de acesso ao crédito, 81,5% dos microempreendedores brancos entrevistados afirmaram terem recorrido ao empréstimo, enquanto a porcentagem entre os negros foi de 79,9%. O valor médio requerido pelos MEIs brancos foi de R\$ 10.700,00, e dos negros R\$ 6.000,00. O valor médio de liberação aos brancos foi de R\$ 9.700,00 e aos negros de R\$ 3.900,00. Já em relação aos valores requeridos e os efetivamente concedidos, a taxa média de liberação aos brancos foi de 90,6% enquanto para os negros foi de 65% (PAIXÃO, 2017). Através da análise dos dados é possível constatar que os empresários negros entrevistados solicitaram os menores valores e obtiveram a menor proporção de liberação dos créditos solicitados.

2.3.3. Microcrédito

A história do microcrédito se inicia em 1976 quando o professor de economia Muhammad Yunus funda o *Grameen Bank* em Bangladesh. O intuito do banco foi proporcionar pequenos empréstimos (média de U\$ 160,00) aos setores mais pobres do país, vez que esses não possuíam acesso aos bancos comerciais. A experiência foi exitosa e se fortaleceu ao longo dos anos, ganhando o apoio de instituições internacionais como o Banco

Mundial e apresentando um resultado de adimplência de 95%, superior inclusive ao dos bancos tradicionais (OCAMPO, 2015). A concepção de um banco focalizado no microcrédito se propagou ao redor do globo e hoje existem, além de mais de duas mil agências do Grameen Bank, diversas outras instituições bancárias com os mesmos propósitos (BARONE, 2002). O Banco Mundial, em seu *Manual de Microfinanças*, define o microcrédito como:

A prestação de serviços financeiros a clientes de baixa renda, incluindo aos independentes, entre os quais estão a poupança e o crédito; a definição das microfinanças frequentemente inclui tanto a intermediação financeira como a intermediação social. As microfinanças não são simples operações bancárias, mas sim uma ferramenta para o desenvolvimento (Ledgerwood, 1999, p. 16).

Diferença crucial entre a concessão do crédito tradicional e o microcrédito é a modalidade de garantia. Na concessão tradicional, a fim de se evitar o inadimplemento, são exigidas garantias reais, ou seja, comprovação de renda fixa ou posse de bens. Já no microcrédito, muitas vezes os beneficiários-alvo não possuem tais garantias, e por essa razão são implementados outros sistemas, mais próximos às condições sócio-econômicas dos microempreendedores. Algumas modalidades desse sistema são a figura do fiador ou a garantia coletiva, que abarca a formação de grupos por meio de um aval solidário, no qual cada membro é ao mesmo tempo tomador do crédito e avalista dos demais. É justamente essa metodologia própria baseada na confiança e que não requer garantias reais, algo inalcançável para o público-alvo do microcrédito, que permite a concessão do crédito e o consequente desenvolvimento do empreendimento e crescimento econômico do empreendedor e do país (BARONE, 2002).

A importância do microcrédito para o desenvolvimento nacional reside no fato de ser uma ferramenta no processo de combate à pobreza, vez que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria da qualidade de vida dos mais pobres. A disponibilidade de crédito a empreendedores de baixa renda é capaz de proporcionar aos beneficiários capital para eles próprios e para o país (OCAMPO, 2015). De acordo com o entendimento brasileiro:

O microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica (Barone *et al.*, 2002, p. 11).

Na Colômbia, a definição do microcrédito é elaborada pela Lei nº 590/2000, a qual dita disposições para promover as micro, pequenas e médias empresas:

Artigo 39. *Sistemas de microcrédito.* As atividades de microcrédito são entendidas como o sistema financeiro a microempresas, dentro do qual o montante máximo por operação de empréstimo é de vinte e cinco salários mínimos vigentes¹² [...] (Tradução minha).

Observa-se que a legislação colombiana não prevê empréstimos a empreendedores informais - isso apenas ocorre caso o empreendedor informal tenha um projeto de negócio e este seja aprovado pela agência concessora - mas apenas a microempresas, definidas pela mesma lei como uma unidade de exploração econômica realizada por pessoa natural ou jurídica que contenha atividades empresariais, agropecuárias, industriais, comerciais ou de serviço, rural ou urbana com até dez trabalhadores contratados e com ativo total inferior a quinhentos salários mínimos (aproximadamente R\$ 480.000,00) (OCAMPO, 2015). Já no Brasil a definição de microempresa é feita através da Lei Complementar nº 123/2006, a qual dispõe que aquela é uma sociedade empresária, sociedade simples, empresa individual de responsabilidade limitada ou empresário devidamente registrado no órgão competente que possua receita bruta anual inferior a R\$ 360.000,00 (BRASIL, 2006). No Brasil os programas de microcrédito costumam estipular em R\$ 15.000,00 (15,7 salários mínimos mensais vigentes do ano de 2018) o valor máximo de empréstimo (BARONE, 2002).

Até o ano de 1994, a indústria de microfinanças no Brasil era praticamente inexistente. Os principais indícios para este quadro no país eram as altas taxas inflacionárias, as diferentes modalidades de crédito ao consumidor e um marco legal não propício para a matéria. O final dos anos 1990 e o início dos anos 2000 foram marcados com um *boom* no reconhecimento e fortalecimento de programas de microcrédito. Após a estabilização macroeconômica de 1994 os governos municipais e estaduais brasileiros começaram a demonstrar interesse no apoio a iniciativas relacionadas ao microcrédito. Em 1996 o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) cria o Programa de Crédito Produtivo Popular e em 1998 o Banco do Nordeste passa a atuar juntamente a cinquenta agências especializadas do Programa CrediAmigo (PEZZI, 2005).

¹² No ano de 2018, o salário mínimo mensal colombiano foi avaliado em \$ 781.242,00 COP, o referente a aproximadamente R\$ 960,93.

Alguns dos primeiros marcos regulatórios relevantes para o microcrédito foram a Lei nº 9.790/99, que incluiu o microcrédito como uma das finalidades das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) e a Resolução nº 2.874/01 do Banco Central do Brasil, que cria a entidade jurídica da Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM). Esta Resolução mais tarde foi revogada pela de nº 3.567/08, que dispõe sobre a constituição e o funcionamento das SCMs. Em outubro de 2001 é fundada a Associação Brasileira de Desenvolvimento ao Microcrédito (ABDM), com o objetivo de agregar as organizações de microcrédito do país (OCAMPO, 2015).

Atualmente no Brasil o microcrédito é concedido por meio de ações do Poder Público, da sociedade civil e da iniciativa privada. No âmbito do Poder Público, podemos citar os programas conhecidos como “Bancos do Povo” ou o CrediAmigo, supracitado. Há também as instituições de segunda linha, a exemplos de programas do SEBRAE e BNDES, que são programas públicos de fomento a instituições de microcrédito da sociedade civil e da iniciativa privada (BRASIL, 2017). De acordo com Barone (2002), no Brasil, o empréstimo médio das instituições de microcrédito é em torno de R\$ 1.000,00 e tal empréstimo pode ter o seu valor crescente a depender da capacidade de pagamento no prazo pré-estabelecido.

Na Colômbia, a já citada Lei nº 590/2000 foi um marco legal e teórico para o investimento nas microempresas. No entanto, em 2001 se verificou que apenas 3.37% dos microempreendedores do país havia recebido uma concessão de crédito. Percebendo esta cobertura deficiente, em 2006 o Governo Federal e o Conselho Nacional de Política Econômica e Social autorizam a criação da Banca de Oportunidades, um programa com o objetivo de funcionar como um mecanismo facilitador na obtenção de microcrédito. A criação deste mecanismo ampliou a oferta de concessão aos grupos mais vulneráveis que a necessitavam e resultou em um crescimento considerável de operações e instituições especializadas no microcrédito (OCAMPO, 2015).

No país, as concessões normalmente são oferecidas pelas Instituições de Microfinanças, organismos criados especificamente para conceder crédito e prestar demais serviços financeiros à população de baixa renda. Em sua maioria, tais organismos surgiram de Organizações Não-Governamentais (ONGs) que trabalham em comunidades pobres e possuem forte orientação de serviço social. Com frequência essas ONGs utilizam o crédito como a principal ferramenta para as atividades dos grupos com os quais participam. Algumas dessas Instituições especializadas são o Banco de Bogotá, Banco Mundo Mujer, Bancolombia

e a Corporación Microempresas de Colombia. De acordo com a Aso Microfinanzas (*apud* OCAMPO, p. 49, 2015), no ano de 2014, o número colombianos beneficiados com o microcrédito de instituições de todo o país ultrapassou dois milhões e oitocentos mil.

Através do estudo demonstrado é possível aferir que a oferta de microcrédito aumentou substancialmente nos últimos anos nos países objeto de investigação. Tanto o governo, através de bancos estatais, como a iniciativa privadas vêm nesse nicho uma possibilidade para oferecer crescimento econômico individual a microempresários e em consequência um aumento da capacidade de consumo da população.

No presente capítulo analisamos a construção do conceito de empreendedorismo, o afroempreendedorismo e vimos como o sistema financeiro tanto do Brasil como da Colômbia atuam frente às linhas de crédito, que como demonstrado, são tidas como meios cruciais para o desenvolvimento econômico e social da população. Compreender a diferenciação entre o empreendedorismo e o afroempreendedorismo e as nuances históricas que permeiam as duas modalidades é crucial para fazer uma análise crítica dos dados que serão apresentados no capítulo seguinte. Acredito ser necessário à academia repensar o conceito de empresário em vigor, que acaba por excluir pessoas que individualmente exercem atividades econômicas mas que por não conterem os requisitos necessários acima expostos não são classificados como empresários. Outro ponto que merece reflexão é a possibilidade de uma narrativa mais abrangente sobre a história do afroempreendedorismo e de empreendimentos negros na diáspora, em que, por exemplo, sejam incorporadas as histórias dos pequenos comerciantes – sapateiros, ferreiros, artesões, quitandeiras e etc – que, na escravidão e no pós-abolição, disputaram os sentidos de cidadania, da economia e da propriedade nas Américas (MÚNERA, 2008; NOVAES, 2017). Essas novas perspectivas sobre o passado podem mobilizar concepções mais críticas, democráticas e inclusivas sobre os institutos jurídicos no presente. As especificidades ao redor do tema são muitas e exigem que nós, acadêmicos, tenhamos uma visão histórica crítica dos conceitos que desenvolvemos na seara do Direito Comercial.

Capítulo 3 - Pesquisa de campo: entrevistas com afroempreendedores nas cidades de Bogotá e Brasília

3.1. Objetivo e metodologia

Com o aporte teórico-bibliográfico dos conceitos desenvolvidos, tais como afroempreendedorismo, concessão de crédito, dentre outros, e tendo a consciência de todos os fatores históricos que permeiam a racialidade nos países analisados, a parte final do trabalho busca a aplicação conceitual analisada aos afroempreendimentos. Vez que este é um campo ainda não consolidado na academia e sobre o qual não se encontra abundância de estudos anteriores, considera-se essencial a ida ao campo para prover à academia a real dimensão do afroempreendedorismo. Mais importante que a mera análise conceitual, torna-se mister trazer os atores ao centro do debate para então compreender de fato a conjuntura político-econômica, além da percepção dos próprios empresários acerca do afroempreendedorismo.

No total foram realizadas dez entrevistas seguindo a abordagem qualitativa junto a afroempreendedores¹³ com empresas de pequeno e médio porte: cinco da cidade de Bogotá e cinco na cidade de Brasília. A técnica utilizada foi a de entrevista semi-estruturada, cujo roteiro se encontra no Apêndice A do presente trabalho. A integralidade da transcrição das entrevistas pode ser encontrada no Apêndice B, assinalando que as entrevistas realizadas em Bogotá, no idioma espanhol, foram traduzidas pela autora. Por razões éticas optou-se por preservar a identidade de todos os entrevistados, por essa razão seus nomes não serão expostos¹⁴.

Com fins de delinear a presença racial no mundo empreendedor, buscou-se questionar qual a visão dos entrevistados sobre o afroempreendedorismo e se consideram que o seu negócio se configura nesta classificação. Ademais, perguntas adjacentes foram feitas para identificar se os entrevistados possuem conhecimento do termo afroempreendedorismo, porquê decidiram empreender, se possuem sócios, se contraíram crédito bancário, se é possível pagar os juros do financiamento, se já participaram de encontros com outros afroempreendedores e se consideram necessária a criação de uma legislação para o incentivo

¹³ Para a escolha dos entrevistados utilizou-se como base o conceito no qual um afroempreendedor é um empresário que se autodeclara negro no tocante às suas características étnico-raciais e manufatura e/ou comercializa produtos relacionados à cultura afro.

¹⁴ Tendo em vista a importância do tema para o debate acadêmico, autorizo a utilização das entrevistas transcritas em trabalhos futuros de outros pesquisadores, desde que devidamente citada a fonte.

do afroempreendedorismo. Tenciona-se angariar o conhecimento da situação econômica, política e social dos empresários em relação ao afroempreendedorismo e compreender melhor como este fenômeno se apresenta no atual cenário.

3.2. Apresentação da pesquisa de campo

3.2.1. Cidade de Bogotá

As cinco entrevistas realizadas na cidade de Bogotá, capital da Colômbia, se deram entre os meses de abril e maio de 2018. O maior obstáculo enfrentado para a efetivação da pesquisa de campo foi a falta de interesse de afroempreendedores em participarem da pesquisa. Ocorreu em mais de uma ocasião o fato de o(a) afroempreendedor(a) demonstrar um interesse prévio, via comunicação digital, e depois não mais se manifestar para a realização da entrevista, além de um caso onde a afroempreendedora não compareceu no dia e local por ela determinados.

Outra circunstância que faz jus ser ressaltada foi o desconforto percebido por mim de parte dos entrevistados ao falarem sobre a questão afro ligada ao seu negócio, apesar de todas as precauções e preparações indicadas antes de entrar no campo para a pesquisa foram tomadas pela pesquisadora. Em poucos entrevistados foi identificado qualquer tipo de incômodo no início da conversa, quando perguntas gerais sobre o empreendimento foram feitas. No entanto, foi perceptível a alteração na postura e a presença de desconforto ao falar da questão negra e do *afroempreendedorismo*.

Das cinco entrevistas realizadas, duas foram no bairro Santa Fé. Apesar de a visita de campo ter sido realizada em horário comercial e em dia útil, alguns empreendimentos com potencial para serem objeto de investigação estavam com as portas fechadas. A racialização no bairro, de classe baixa, é perceptível. Do período que vivi em Bogotá, este foi o local com maior quantidade de pessoas negras que tive contato. Outra característica que requer registro é a visível marginalização do bairro, com edifícios residenciais muito antigos, alto número de moradores de rua e a quase ausência de serviço de limpeza urbana. Ademais, o bairro, mesmo durante o dia, possui diversos pontos de prostituição, onde trabalham mulheres cisgênero e transgênero.

No tocante ao perfil dos cinco entrevistados, três afroempreendedores eram do gênero masculino e duas do feminino; a faixa etária está entre 42 e 60 anos; os ramos dos

afroempreendimentos são: quatro culinários e um estético. Apesar de todos serem colombianos, nenhum dos entrevistados é natural de Bogotá, cidade na qual decidiram desenvolver os seus negócios. Uma característica em comum é a de que todos são da região pacífica do país, que como já demonstrado no tópico 1.1., é onde a maior parte da população negra se encontra no país.

Os motivos para começar o empreendimento variam bastante, possuindo como motivação distintas razões, todas perpassando o histórico de vida de cada pessoa. Dentre as perguntas presentes no roteiro, esta foi a que mais proporcionou divergências nas respostas dos entrevistados, como se verifica a seguir, após o questionamento do que levou à abertura da empresa:

(...) buscando uma melhora, uma alternativa de vida.

Entrevistado do ramo culinário, 42 anos.

Porque quis montar meu negócio próprio, ou seja, quis ser independente e não trabalhar para ninguém mas sim ter minha própria empresa.

Entrevistado do ramo culinário, 49 anos.

(...) já fazem oito anos que trabalho aqui. Comecei porque eu gosto.

Entrevistada do ramo estético, 48 anos.

Bom, o negócio nasceu da necessidade, vez que, tendo terminado uma graduação, as portas para a minha profissão não se abriam por nenhum lado. (...) também em questão familiar, estava terminando recentemente uma relação de casamento de muitos anos e me vi na necessidade de ter um trabalho para dar um bem-estar aos meus filhos.

Entrevistada do ramo culinário, 50 anos.

Porque muitas pessoas vêm da província estudar aqui na capital e não tínhamos um ponto de encontro onde nós negros pudéssemos nos reunir, nos encontrar.

Entrevistado do ramo culinário, 60 anos.

Quando perguntados se consideravam o negócio um *afroempreendimento*, a maioria dos entrevistados aparentou dúvida ou falta de familiaridade com o termo, que precisou ser explicado em algumas ocasiões, seguindo o conceito do SEBRAE. Apesar disto, todos afirmaram que sim, se tratava de um afroempreendimento, com destaque para duas respostas: um entrevistado do ramo culinário declarou que trazia a cultura de sua região (o estado de Chocó, localidade onde a maioria da população é negra) para a cidade andina; e uma entrevistada do ramo estético afirmou que muitos de seus clientes são negros, o que caracteriza seu negócio como um afroempreendimento.

Acerca do capital para iniciar e/ou desenvolver a empresa, três entrevistados não utilizaram nenhum serviço de concessão de crédito e dois utilizaram: um dos

afroempreendedores fez uso da concessão de crédito que era oferecida pela empresa na qual trabalhava, e afirma ser possível pagar os juros; a segunda afroempreendedora utilizou uma concessão do Banco Mujer, modalidade supracitada na presente pesquisa, e afirma que os juros para o pagamento são demasiado altos.

Na categoria de análise sobre a direção da empresa, a maioria dos empreendimentos (quatro de cinco) possuem apenas uma pessoa como dona do negócio, ou seja, não há outros sócios. No caso em que foi identificada uma parceria para a gerência do afroempreendimento, esta foi feita entre cônjuges. O número de empregados formais varia entre dois e dezessete, sendo que em um dos casos, do ramo culinário, os trabalhadores não são fixos, mas pagos pelo dia trabalhado, caso compareçam. Vale destacar a política de inclusão adotada por uma das empresárias entrevistadas:

Mães cabeças de família, essa é outra política que sempre procurei que se concretizasse dentro do restaurante. É uma maneira de ajudá-las.

Entrevistada do ramo culinário, 50 anos.

A pergunta que provocou maior desenvolvimento na resposta durante a entrevista foi sobre a necessidade ou não da criação de uma lei ou programa específico por parte do poder público para afroempreendedores. Todos acreditam que é necessária uma maior atuação estatal no tema. Vale ressaltar alguns trechos:

(...) existem muitas pessoas com muito talento, muita gente que possui muitas ideias, mas por falta de recursos não é possível que decole. Não existem políticas públicas especificamente para as pessoas negras, me entende? O único que existe é a Lei nº 70, mas essa lei praticamente não reconhece o valor que na realidade existe. E o Estado em si invisibiliza muito as pessoas negras, tanto no pacífico como no caribe e as pessoas que vivem no centro do país. Falta, faltam muitas públicas, ao contrário do que fizeram Dilma e Lula no Brasil, que por exemplo deu muitas vagas aos negros nas universidades, [deu oportunidades] às pessoas empreendedoras. Mas os governos aqui na Colômbia são muito centralistas, em poucas palavras: são racistas.

Entrevistado do ramo culinário, 60 anos.

Penso que em alguns lugares mais que outros, a costa pacífica ainda é muito artesanal. Aqui [em Bogotá] por ter ao alcance muitas coisas, como a tecnologia, faz com que trabalhar seja um pouco mais fácil, mas no pacífico em si ainda é muito artesanal.

Entrevistada do ramo culinário, 50 anos.

3.2.2. Cidade de Brasília

As cinco entrevistas na cidade de Brasília foram realizadas no mês de junho de 2018 e seguiram o mesmo molde das realizadas em Bogotá. Na cidade foram identificados afroempreendimentos com maior facilidade que em Bogotá e os bairros onde se encontram as empresas que participaram da pesquisa se concentram mais no centro da cidade - não por uma escolha da autora mas esta localização geográfica está relacionada com a aceitabilidade ou não do empreendedor em participar da pesquisa. O desconforto ao falar sobre a questão afro relacionada ao negócio foi identificada porém em menor quantidade que na Colômbia, e nos casos em que este desconforto ocorreu foi seguido da explicação que o estabelecimento era um empreendimento mas não um afroempreendimento.

Foram entrevistadas quatro mulheres e um homem com idades entre 29 e 50 anos, sendo um dos entrevistados nacional da Nigéria. Os empreendimentos se classificam como quatro sendo estéticos e um culinário. Característica em comum com os entrevistados de Bogotá é que nenhum empresário participante da entrevista é natural de Brasília, mas todos escolheram a cidade para desempenhar seu trabalho.

Os motivos que levaram à criação da empresa também variam, perpassando pela influência familiar, o objetivo de trazer a cultura afro para a cidade, cuidado próprio, etc. Um traço percebido em mais de uma entrevistada no tocante ao que levou o início do negócio estético está relacionado às dificuldades que esta pessoa enfrentava para cuidar do próprio cabelo:

Eu tinha facilidade porque eu já cuidava do meu cabelo, tinha minhas irmãs, então a gente sentia mais facilidade, se sentia mais em casa trabalhando com cabelo crespo. E aí quando eu fui trabalhar pro público crespo e cacheado eu amei, eu me encontrei.

Entrevistada do ramo estético, 44 anos.

A motivação foi para gente abrir o salão foi porque tínhamos dificuldade em encontrar pessoas que cuidassem do nosso cabelo, porque temos vários problemas com queda e descaso em relação ao cabelo afro. Daí a gente [irmãs] começou a cuidar do nosso cabelo mesmo, e aí a gente começou também a cuidar dos outros cabelos e começamos a gostar. Gostar e aí quando pensou que não a gente já tava profissional na área.

Entrevistada do ramo estético, 29 anos.

E veio a calhar que meu cabelo ninguém resolvia, e eu queria um cabelo natural, sem química e que alguém resolvesse. E eu frequentava um salão que não resolvia. Eu falei “Gente, se eu tenho esse problema, outras pessoas devem ter esse problema, mas primeiro eu vou lá fazer um negócio pra cuidar de mim. Se der certo eu cuido dos outros”. (...) E aí veio essa ideia da empresa, a gente tem uma população hoje

que a grande maioria é negra e a gente tem poucos produtos que correspondem à sua realidade. (...) Eu sofria com aquilo, então comecei a ajudar outras pessoas. (...) Só que o principal motivo de ela existir hoje não foi um planejamento para ter uma empresa de cabelo, foi uma necessidade para passar o meu tempo e eu conseguir superar um problema psicológico que eu tinha de não estar feliz com o que eu estava recebendo de serviço para o meu cabelo.

Entrevistada do ramo estético, 32 anos.

Essa identificação ou tentativa de resolução de um problema próprio foi crucial para que a maioria dos negócios participantes da pesquisa começassem. E essa ausência de “solução” para o cabelo afro, a dificuldade de encontrar produtos adequados e os constantes problemas de danificação que muitas mulheres passaram marcam o racismo estrutural fortemente presente em nosso país e a força que ele possui para moldar a autoestima da mulher negra e o auto reconhecimento como tal, experiência vivida por muitas mulheres em nosso país:

Um dos primeiros cabelos que eu fiz eu lembro que foi de uma criança, e a mãe estava super apreensiva, eu me vi no lugar dela, sabe? Anos atrás. Porque a mãe dela tava assim “Nossa, porque na escola ela tá sofrendo bullying, todo mundo chama ela de cabelo de vassoura, e não sei o quê, e tal” e estavam assim as duas, muito ansiosas pra ver o resultado, e aí depois que eu terminei de fazer o cabelo dela eu pedi pra ela jogar o cabelo pra frente e ela olhou pra mim tipo “Não, mas meu cabelo não vai, ele não balança”, aí na hora que ela conseguiu jogar e foi o cabelo dela, ela olhou assim pra mim e a mãe dela tava com os olhos cheio de lágrimas, sabe? Aí ela ficou o tempo todo balançando o cabelo e eu fiquei encantada com aquilo, eu falei “Não, eu nunca mais vou parar de trabalhar com isso”.

Entrevistada do ramo estético, 50 anos.

Das cinco empresas alvo da pesquisa, em duas delas há o modelo de sociedade e os sócios são irmãos. Ademais, apenas três dos cinco consideram seu negócio como um afroempreendimento. Nenhum dos empreendedores de Brasília fizeram uso de qualquer sistema de crédito para iniciar ou desenvolver a empresa, e este foi um dos pontos mais criticados por eles. Mais de uma entrevistada inclusive relatou que “graças a Deus” nunca precisou utilizar tal recurso.

Não, quando a gente começou, o governo sempre dá esses créditos, né? Mas só que é tão ridículo, que você esquece isso pra lá e toca a vida de outra forma. Se você for depender dos créditos do governo para você empreender no Brasil, você não consegue sair do lugar. Pode ter alguns que têm sorte, mas são poucos. Assim, estou falando do meu caso porque eu tentei, mas aí primeiro eles falaram assim “olha, para você ter um crédito, a primeira coisa é que você precisa ter um monte de documentos”, você tem que comprovar um monte de coisas para eles te darem R\$ 1.000,00. Mil reais não dá nem para você abrir uma empresa lá na Junta Comercial. (...) Eu acho que hoje, esses microcréditos não compensam, acho que eles deveriam estudar melhor essa questão do microcrédito.

Entrevistada do ramo estético, 44 anos.

Muitas pessoas vão lá e simplesmente pegam o sistema de crédito e colocam todas as suas fichas naquilo lá, e aí não dá certo. Aí depois o governo não quer saber se deu certo ou não, ele quer te cobrar isso. (...) O governo emprestou o dinheiro, a culpa pode até ter sido da pessoa de não ter dado certo, mas o governo não tem sistemas de crédito que eu acho que são confiáveis. (...) Que instrução foi que o governo deu para essas pessoas saberem administrar esse dinheiro que ele ia emprestar? Então a chance de essas pessoas de endividarem é muito grande.

Entrevistada do ramo estético, 32 anos.

3.3. Interpretação dos dados

Devo dizer que a pesquisa de campo proporcionou resultados muito distintos dos que imaginava inicialmente. Primeiramente, acreditava que todos os entrevistados de Brasília considerariam sem pensar duas vezes que seu negócio era um afroempreendedorismo enquanto em Bogotá isso poderia ocorrer em menos da metade dos entrevistados - bom, o resultado foi o inverso. As respostas dadas pelos entrevistados quando questionados se consideravam seu negócio um afroempreendimento nos fornece ricas informações para começar a delinear e quiçá conceituar este termo academicamente, ou ao menos nos direcionar na mesma trilha em que estes comerciantes se encontram.

Pesquisadora: E por que você considera que seja um afroempreendimento?

Entrevistada: É que aqui vêm muitas pessoas negras, de todos os tipos.

Entrevistada do ramo estético em Bogotá, 48 anos.

Sim, o considero porque, primeiro, pelo enfoque que se dá ao restaurante. A proposta ou conceito, como queiram dizer, é totalmente afro. Por que? Porque primeiro manejo uma política que todos os que trabalham no restaurante são negros, para manter a constância da comida, o acorde. Ademais os produtos que manejamos da nossa costa pacífica, ou seja, o peixe se traz de lá, os que pescam são pessoas negras, e isso me parece que é uma cadeia que ajuda a que nossa raça cresça em diferentes conceitos. (...) Eu quero que cada pessoa que venha aqui comer meu prato de comida se conscientize de que nós negros somos grandes empresários, somos grandes atletas, somos grandes artistas, e que temos muito a trazer ao mundo em todos os âmbitos.

Entrevistada do ramo culinário em Bogotá, 50 anos.

Bom, aqui é um intercâmbio cultural entre as pessoas negras com as pessoas daqui de Boyacá, com as pessoas do interior, entende? É uma cultura totalmente diferente. (...) é um lugar que nos congrega, é um lugar que nos convoca. As pessoas chegam, almoçam e ficam aqui, e ficamos debatendo temas a nível nacional e internacional, sobre tudo o que abarca a política negra, a diáspora africana fora da África e ao mesmo tempo sobre a África também.

Entrevistado do ramo culinário em Bogotá, 60 anos.

É um afroempreendimento porque é um restaurante que representa a culinária e cultura africana. (...) Como eu sou um homem de negócios, eu acho que às vezes é bom trazer o pessoal na mesa, com ideias, debates, que faz mais sentido. Debates que trazem ideias que vai ajudar a divulgar a cultura africana para o povo brasileiro.

Entrevistado do ramo culinário em Brasília, 29 anos.

Sim, porque a gente tá voltado pra literalmente em afro, então acho que sim. Não que a gente não faça cabelos de pessoas brancas, mas a grande maioria dos clientes que a gente tem, a gente considera negro.

Entrevistada do ramo estético em Brasília, 29 anos.

Como depreende-se dos trechos retirados das entrevistas e expostos logo acima, os motivos para caracterizar o negócio como afroempreendedorismo variam mas também possuem semelhanças. Em mais de uma ocasião o público atendido no local foi o determinante para o entrevistado definir seu negócio como um afroempreendimento: se os clientes são negros, o negócio também o é. Já em outras respostas é possível verificar que a cultura foi o determinante para a classificação. Nestes casos os estabelecimentos eram do ramo culinário e possuíam como conceito a culinária africana ou da costa colombiana, locais com alta concentração de pessoas negras e onde essa culinária específica é incorporada em sua cultura. Importante ressaltar que nestes últimos o público atendido não era exclusivamente negro.

Logo, com base nas entrevistas realizadas, infere-se a existência de um modelo misto de afroempreendimento se formos levar em consideração a classificação supramencionada. Ao mesmo tempo que alguns empresários classificam seu negócio como afroempreendimento com base na etnia dos clientes, outros assim o classificam por comercializarem produtos e serviços intrinsecamente relacionados à cultura negra, seja ela de países do continente africano seja de locais na América do Sul com alta concentração de pessoas negras. Rememorando que todos os entrevistados são negros e que seus negócios estão, de certo modo, relacionados à cultura negra.

Os únicos casos em que as entrevistadas não consideravam o negócio um afroempreendimento ocorreram na cidade de Brasília, e as respostas frente ao questionamento serão expostas a seguir. Interessante ressaltar que mesmo diante da negativa à pergunta, a etnia do público atendido foi levada em consideração, afirmando que um afronegócio seria aquele com o público exclusivamente negro:

Eu acho que é empreendedorismo, eu chamo de empreendedorismo, não afro, entendeu? Talvez seja, mas eu nunca tive essa visão, de ser afroempreendedorismo.

Entrevistada do ramo estético em Brasília, 44 anos.

Isto é um empreendimento comum, como qualquer outro que está estabelecendo posicionamento para um nicho de mercado onde antes não se trabalhava. Eu não vou ter um afronegocio, isso nunca passou pela minha cabeça. Afro vem das descendências africanas, para públicos únicos e exclusivamente negros. (...) eu tenho origens de afrodescendência então eu sempre gostei dessas coisas mais voltadas [ao afro], mas eu atendo qualquer tipo de pessoa. É um salão afro e afins.

Entrevistada do ramo estético em Brasília, 32 anos.

Outro ponto que me foi uma surpresa é no tocante às linhas de crédito e no seu papel para o desenvolvimento do pequeno e médio empreendedor. Contrariamente ao discurso dos bancos, sejam estatais ou privados, os empresários participantes da pesquisa em sua quase totalidade vêem o auxílio de crédito como algo ruim ou como uma ajuda última a qual esperam nunca depender.

Interessante apontamento feito por uma afroempreendedora colombiana se refere à obrigatoriedade da existência de um negócio prévio para a concessão do crédito, política presente em todos os bancos ou agências colombianas pesquisadas. Acredita-se que a ausência da possibilidade de concessão de crédito para o capital inicial de uma empresa seja um empecilho para a criação de uma nova empresa por pessoas em situações desprivilegiadas economicamente. Essa posição foi defendida também por uma empresária brasileira:

Entrevistada: É difícil empreender no Brasil, é muito difícil.

Pesquisadora: Por que você considera que é difícil?

Entrevistada: Por causa dessas dificuldades, porque por exemplo, o banco só te empresta dinheiro se você tiver dinheiro, isso não tem lógica. Você tem que ter um bom nome, como é que você tem um bom nome? Para isso você tem que comprar muito no mercado, mas se você não tem dinheiro para comprar como é que você vai comprar? (...) Aí quando você não tem nada eles querem te dar um microcrédito, que aí é mil reais que não dá pra você comprar uma cadeira [de salão de beleza]. Por exemplo, se você for abrir um salão, com mil reais não compra uma cadeira, consegue uma que não presta, que ano que vem você vai ter que trocar. Entendeu qual é a dificuldade do brasileiro? É muito difícil fazer parceria com governo ou com banco, é muito complicado.

Entrevistada do ramo estético em Brasília, 44 anos.

Após angariar informações básicas sobre a empresa e sobre a conceituação do afroempreendedorismo, a última pergunta das entrevistas era se os empreendedores consideravam necessária a criação de alguma lei ou programa estatal voltado aos afroempreendedores, e as respostas foram diversas. Todos os entrevistados de Bogotá consideram necessária a ação, enquanto apenas parte dos de Brasília pensam dessa forma. Transcrevo alguns trechos para melhor compreensão:

Sim, acredito que sim. Porque à sua própria maneira uma pessoa pode estar nisso [empreendedorismo] mas de todas as maneiras necessita assessoria, quem sabe possibilidades de mostrar isso [cultura afro] a nível não somente aqui local, mostrar como nível nacional, que as pessoas conheçam a cultura.

Entrevistado do ramo culinário em Bogotá, 42 anos.

Em tudo, em tudo, falta muitíssimos [programas para afroempreendedores]. Os negros estão muito esquecidos nesse país, e para fazer um crédito é difícil, porque precisa ter um negócio para receber o crédito, mas sem negócio como vai poder pagar? Se você quer crédito para empreender um negócio não pode.

Entrevistada do ramo estético em Bogotá, 48 anos.

Acredito que sim, né? Mesmo que seja tipo pra falar de coisas as quais a gente possa crescer e evoluir um pouquinho. Acredito que sim. Se tem pra empresas de pessoas que mesmo que não lidem só com negros, por que não pro negro também?

Entrevistada do ramo estético em Brasília, 29 anos.

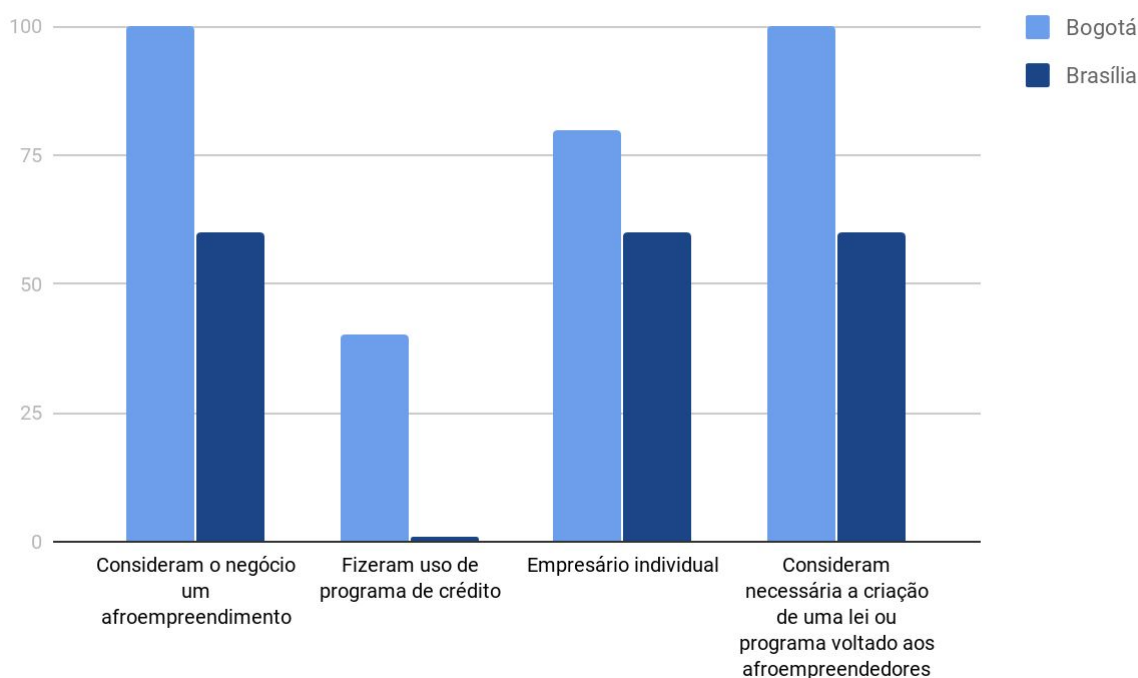
Eu acho que sim, porque muita gente fica perdida. Eu é porque já trabalhava, como eu disse, e a maioria das pessoas, se for levar em conta isso todo mundo tem uma história na família. Todo mundo tem alguém que tem o cabelo crespo, que tem o cabelo difícil, que sofre bullying...enfim, são várias razões, e às vezes a gente fica meio perdido também, porque a gente não tem pra onde correr, sabe? Eu acho que deveria ter sim.

Entrevistada do ramo estético em Brasília, 50 anos.

Ao levar em consideração toda a historicidade de políticas públicas e outras figuras governamentais que visam a reparação histórica e a construção de uma sociedade igualitária, vemos que este objetivo está muito distante. Da ausência de ações que busquem o fomento e divulgação da cultura afro-brasileira e afrocolombiana à não aplicabilidade de empréstimos financeiros para o crescimento de afroempreendimentos, o Estado peca em criar meios realmente efetivos para o reconhecimento do negro e negócios relacionados à cultura afro no meio empresarial.

Por fim, o seguinte gráfico possui como objetivo demonstrar de forma mais direta a comparação entre os entrevistados:

Gráfico 3 - Comparação do resultado de pesquisa:



Fonte: elaborada por Amartine (2019).

Dos quesitos elencados no gráfico, os entrevistados bogotanos dispuseram de mais respostas positivas. Todos os empreendedores colombianos entrevistados afirmaram considerar seu negócio um afroempreendimento e também julgaram necessária a criação de leis ou programas governamentais focados nessa esfera. Ainda em Bogotá, quase todos os entrevistados administravam seus negócios individualmente, e menos da metade fez uso de algum programa de crédito para criar ou desenvolver a empresa. No Brasil nenhum dos entrevistados fez uso de qualquer programa de crédito, e um pouco menos da metade possuem sócios. Ademais, 60% consideram seus negócios afroempreendimentos e o mesmo montante julga necessária a criação de medidas específicas com vistas ao afroempreendedorismo.

Conclusão

Essa monografia teve como objetivos o estudo e a conceituação do afroempreendedorismo, além da análise de suas dinâmicas nas cidades de Bogotá e Brasília. No primeiro capítulo foi apresentado o contexto histórico racial dos países foco da pesquisa, com vistas a compreendermos o nascimento do ramo específico do afroempreendedorismo. Ademais, foram estudadas as políticas de promoção da igualdade racial elaboradas pelos países para garantir a equidade entre seus nacionais. No segundo capítulo foi conceituado o empreendedorismo e o afroempreendedorismo, evidenciando suas semelhanças e diferenças. Também foi feita uma análise dos programas de crédito financeiro para empresas nos dois países, vez que essa modalidade é tida como uma maneira de alavancar os negócios. Por fim, no terceiro capítulo foi apresentada a pesquisa de campo qualitativa realizada nas capitais do Brasil e da Colômbia, que contou com dez entrevistas junto a afroempreendedores, visando obter a visão destes sobre o tema.

Foi após a Constituição brasileira de 1988 e a Constituição colombiana de 1991 que muitas políticas visando a promoção da igualdade racial surgiram, apresentando cada país suas áreas de prioridade para alcançar tal objetivo. Ambos os países promulgaram leis que garantiram o reconhecimento de direitos das populações negras e que tinham como objetivo extinguir o hiato de oportunidades entre brancos e negros. Vimos que na Colômbia mais da metade das legislações são focalizadas na proteção territorial de comunidades negras, afrocolombianas, *raizales* e *palenqueras* e de sua população, no entanto, como exposto pelos próprios entrevistados, essas medidas não são suficientes para garantir a toda população negra do país o pleno gozo de seus direitos. Já no Brasil, as políticas de cotas raciais apresentaram um resultado positivo e foram responsáveis pelo ingresso efetivo de pessoas negras nas instituições de ensino superior e em cargos públicos, o que além de tornar equânimes as oportunidades, auxilia no fim do racismo institucional. No entanto, políticas com foco em outras frentes seguem necessárias.

Sobre os programas de crédito, a pesquisa empírica forneceu dados contrastantes à ideia perpetrada pelos próprios bancos e entidades estatais, os quais utilizam um discurso de que esse investimento funcionará como um meio de otimização do negócio. Pois bem, a baixa adesão ao crédito bancário e a externalização de que contrair um significa a criação de uma dívida, coloca às instituições bancárias privadas e públicas a necessidade de reavaliar o

serviço que estão prestando, assim como refletirem quais mecanismos devem utilizar para fornecer uma maior circulação de dinheiro no mercado. Da mesma forma, quando se dimensiona os efeitos do racismo, torna-se necessário, por parte do Estado, levar em consideração as dinâmicas raciais na elaboração de políticas públicas de concessão de crédito e de fomento de atividades empreendedoras. O silêncio sobre a raça, nesses casos, pode acarretar efeitos paradoxais dessas políticas, especificamente o aumento da desigualdade econômica entre brancos e negros.

Apesar de alguns entrevistados utilizarem o marcador étnico-racial do público de seu negócio como aspecto para avaliar se o estabelecimento era ou não um afroempreendedorismo, após o estudo bibliográfico e a ida ao campo temos que um afroempreendedor é um empresário ou empreendedor que se autodeclara negro e que possui um negócio voltado à comercialização de produtos e/ou serviços relacionados à cultura negra independente da raça do seu público. Essa conclusão foi feita especialmente após a reflexão de duas entrevistas, uma em Bogotá e outra em Brasília, ambos empreendimentos do ramo culinário. Ocorre que durante essas duas oportunidades os empresários disseram utilizar seu negócio como um meio de conscientização geral sobre a causa negra. A entrevistada de Bogotá, que conta como decoração do restaurante fotos das mais diversas personalidades negras de tempos e países distintos, disse que o faz para que todos que forem até lá saibam os valores dessa população. Já o entrevistado de Brasília diz que realiza eventos mensais de diferentes países africanos, apresentando sua culinária e produção cinematográfica, com o fim de conscientizar seus clientes da riqueza do continente.

É com grande satisfação que essa monografia passa a integrar os poucos estudos realizados tanto no Brasil como na Colômbia que tratam sobre a intersecção das relações raciais e do empreendedorismo. Em virtude das relações comerciais indispensáveis para a vida em comunidade hoje, a pesquisa sobre o ramo do afroempreendedorismo mostra-se essencial para compreendermos o nicho de mercado que se forma, diretamente relacionado com o aumento do autorreconhecimento étnico-racial.

Referências bibliográficas

ANDREWS, George Reid. **América Afro-Latina 1800-2000**. São Carlos: Editora da Universidade Federal de São Carlos - EdUFSCar., 2007.

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. **Empreendedorismo: Conceitos e Definições**. Porto Alegre: Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia (REIT-IMED), 2014. p. 25-38.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BRASIL. Governo Federal. **Micro e pequenas empresas estão entre os mais beneficiados pelo aumento de oferta de crédito no País**. 23/12/2017. Disponível em: <http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/02/acesso-a-credito>. Acesso em 07/02/2019.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm. Acesso em 14/04/2019.

BRASIL. **Ministério da Educação. Secretaria de Educação Continuada, Alfabetização, Diversidade e Inclusão**. História e cultura africana e afro-brasileira na educação infantil. Secretaria de Educação Continuada, Alfabetização, Diversidade e Inclusão. Brasília: MEC/SECADI, UFSCar, 2014.

BUCCI, Maria Paula Dallari. **O conceito de política pública em direito**. In: Políticas públicas: reflexões sobre o conceito jurídico. São Paulo: Editora Saraiva, 2006. p. 1 - 50.

COLOMBIA. **Ley 70 de 1993**. Por la cual se desarrolla el artículo transitorio 55 de la Constitución Política. Disponível em <https://www.mininterior.gov.co/la-institucion/normatividad/ley-70-de-1993-agosto-27-por-la-cual-se-desarrolla-el-articulo-transitorio-55-de-la-constitucion-politica>. Acesso em 29/05/2019.

DAGNINO, Renato Peixoto; *et. al.* **Tecnologia social: ferramenta para construir outra sociedade**. Campinas: IG/UNICAMP, 2009.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE). **Colombia una nación multicultural**. Su diversidad étnica. Bogotá: DANE, 2007.

DISTRITO FEDERAL. **Decreto nº 36.680, de 18 de agosto de 2015.** Regulamenta a Lei nº 5.447, de 12 de janeiro de 2015, que Institui o Programa Afroempreendedor e dá outras providências. Brasília, 2015.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor:** práticas e princípios. São Paulo: Editora Pioneira, 1998.

ETNUS. **Afroconsumo: pesquisa sobre comportamento e hábitos de consumo dos afrodescendentes da cidade de São Paulo.** São Paulo, 2016.

FAZZIO, Waldo. **Manual de Direito Comercial.** 17ª Edição, São Paulo: Editora Atlas, 2016.

FUNDAÇÃO DE PROTEÇÃO E DEFESA DO CONSUMIDOR. **Discriminação étnico-racial nas relações de consumo:** perfil e percepção do consumidor afrodescendente. PROCON/SP, 2010.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). **Empreendedorismo no Brasil.** Curitiba: IBQP, 2006.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de Pesquisa.** Coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

HISRICH, Robert; PETERS, Michael. **Empreendedorismo.** Editora Bookman: Porto Alegre, 2004.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo Demográfico de população residente por cor ou raça, 2010.** Disponível em <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9662-censo-demografico-2010.html?edicao=10503&t=destaques>, acesso em 03/05/2019.

INSTITUTO IAB. **Projeto Brasil Afroempreendedor.** Disponível em <http://www.institutoiab.org.br/projeto-brasil-afroempreendedor/>. Acesso em 28/03/2019.
KÖHLER, Etiane Barbi. **Direito Bancário.** Ijuí: Editora UNIJUÍ, 2012.

JACCOUD, Luciana. **O combate ao racismo e à desigualdade:** o desafio das políticas públicas de promoção da igualdade racial. *In:* As políticas públicas e a desigualdade racial no Brasil: 120 anos após a abolição. Mário Theodoro (Org.). Brasília: Ipea, 2008. p. 135 - 170.

LASSANCE, Antonio E. *et. al.* **Tecnologia social:** uma estratégia para o desenvolvimento. Fundação Banco do Brasil – Rio de Janeiro: 2004.

LAUX, Raul Otto; MARTINENGHI, Jackeline; ALMEIDA, Flávio de. **Empreendedor ou empresário?** Confusões semânticas, uma análise exploratória, 2014. Disponível em http://www.convibra.com.br/upload/paper/2014/123/2014_123_10109.pdf. Acesso em 01/06/2019.

LEDGERWOOD, Joanna. **Manual de Microfinanzas:** una perspectiva institucional y financiera. Banco Mundial. Washington D.C., 1999.

MARCO, Douglas Mazutti de. **Estudo sobre fatores subjetivos na concessão de crédito numa agência bancária de Caxias do Sul.** Universidade de Caxias do Sul: 2011.

MASSA-ARZABE, Patrícia Helena. **Dimensão jurídica das políticas públicas.** In: Políticas públicas: reflexões sobre o conceito jurídico. São Paulo: Editora Saraiva, 2006. p. 51 - 74.

MAXIMIANO, Antônio César Amaru. **Teoria Geral da Administração:** da escola científica à competitividade em economia globalizada. São Paulo: Editora Atlas, 1997.

MINAYO, Maria Cecília de Souza; DESLANDES, Suely Ferreira; NETO, Otávio Cruz; GOMES, Romeu. **Pesquisa social:** teoria, método e criatividade. 21. ed. Petrópolis: Editora Vozes, 2002.

MORALES, Margarita María Rodríguez. **La invisibilidad estadística étnico-racial negra, afrocolombiana, raizal y palenquera en Colombia.** Revista Trabajo Social, nº 12. Bogotá, 2010.

MOURA, Clóvis. **Sociologia do Negro Brasileiro.** São Paulo: Editora Ática, 1988.

MÚNERA, Alfonso. **El Fracaso de la Nación. Región, clase y raza en el Caribe colombiano (1717-1810).** Colombia: Editorial Planeta, 2008.

NASCIMENTO, Eliane Quintiliano. **Afroempreendedorismo como estratégia de inclusão socioeconômica.** III Seminário de Ciências Sociais. PGCS UFES. Vitória, 2018.

NOVAES, Bruna Portella de. **Embranquecer a cidade negra:** gestão do trabalho de rua em Salvador no início do século XX. Dissertação de Mestrado no Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade de Brasília, 2017.

OCAMPO, Andrés Salazar; LÓPEZ, Diana María Martínez; SUÁREZ, Marcela Giraldo. **Crecimiento del microcrédito en Colombia en los años 2010 -2014.** Universidad de Medellín - Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Especialización en Alta Gerencia. Medellín, 2015.

OLIVEIRA, Josiane Silva; PEREIRA, Jaiane Aparecida; SOUZA, Márcia Cristina David de. **Empreendedorismo, cultura e diversidade**: a participação dos empreendedores negros nas atividades empreendedoras no Brasil no período de 1990 a 2008. Contextus - Revista Contemporânea de Economia e Gestão. v.11, n.2, 2013.

PAIXÃO, Marcelo. **Destino manifesto: estudo sobre o perfil familiar, social e econômico dos empreendedores/as afro-brasileiros/as dos anos 1990**. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), 2003.

PAIXÃO, Marcelo. **Acesso ao Crédito Produtivo pelos Microempreendedores Afrodescendentes**: Desafios para a Inclusão Financeira no Brasil. Nota Técnica. Banco Interamericano de Desenvolvimento, 2017.

PEZZI, Sérgio Luiz. **Acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas brasileiras no período pós-plano real**. Dissertação (Mestrado em Economia do Desenvolvimento). Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, 2005.

RIVERA, Matilde Ester Maestre. **Definición de Palenquero**. Disponível em <http://afrocolombianosantamarta.blogspot.com/2009/09/definicion-de-palenquero.html>. Acesso em 18/05/2019.

SANTOS, Marcio André de Oliveira dos. **Formação Racial, Nação e Mestiçagem na Colômbia**. Revista de História Contemporânea. Rio de Janeiro, v. 8, n. 1, p. 36 - 58, 2014.

SANTOS, Raquel Amorim dos; SILVA, Rosângela Maria de Nazaré Barbosa. **Racismo científico no Brasil**: um retrato racial do Brasil pós-escravatura. Educar em Revista, Curitiba, v. 34, n. 68, p. 253 - 268, 2018.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Feiras de Afroempreendedores** – Análise de um mercado emergente no Rio de Janeiro: SEBRAE, 2017.

_____. **Os Donos de Negócio no Brasil**: análise por raça/cor (2001 a 2014). SEBRAE: Brasília, 2016.

SILVA, Marcelo de Campos. **Crédito Bancário e Desenvolvimento Sustentável nas Instituições Financeiras Brasileiras**. Dissertação de Mestrado. Centro de Desenvolvimento Sustentável. Brasília: Universidade de Brasília, 2011.

SINISTERRA, Ivan Alberto Vergara. **Ley 70 - Exitos y dificultades de su ejecución.** Informe Final de la Misión de apoyo a actividades con población afrocolombiana. Asistencia Técnica al programa desarrollo, paz y estabilidad, 2013.

TEIXEIRA, Lineker Gomes. **Afroempreendedores:** desafios e oportunidades para empreendedores negros no Distrito Federal. Monografia (Graduação em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de Brasília, 2017.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial - Teoria Geral e Direito Societário.** v. 1, 5. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2013.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO (UFRJ). **O crescimento da participação dos pretos e pardos:** dados da PNAD 2012. Revista Tempo em Curso, Ano V, Vol. 5, nº 10. Rio de Janeiro: Laboratório de Análises Econômicas, Históricas, Sociais e Estatísticas das Relações Raciais (LAESER) - Instituto de Economia UFRJ, 2013.

ULHOA, Fábio Coelho. **Manual de Direito Comercial: Direito de Empresa.** 20. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2016.

ZULETA, Luis Alberto. **Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Colombia.** Serie Financiamiento para el Desarrollo nº 262, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): Santiago, 2016.

APÊNDICE A - Roteiro de Entrevista

1. Por que você decidiu empreender?
2. Quando seu empreendimento foi criado?
3. Você considera o seu negócio como um afroempreendimento?
4. Você fez uso de algum programa de crédito (ou microcrédito) para constituir o capital inicial da sua empresa ou para seu desenvolvimento? Qual?
 - 4.1. Ocorreu o caso de você tentar fazer uso de um crédito mas no entanto ele não foi concedido? Se sim, por qual razão você considera que isto ocorreu?
 - 4.2. Caso não tenha utilizado, por qual meio angariou o capital inicial?
 - 4.3. Foi/é possível pagar os juros do crédito do empreendimento?
5. Seu negócio é gerenciado apenas por você ou possui outros sócios?
 - 5.1. Você possui empregados formais?
 - 5.2. Você já participou de feiras ou encontros de afroempreendedores?
6. Você considera necessária a criação de uma lei específica de incentivo aos afroempreendimentos?

APÊNDICE B - Transcrição das entrevistas

Entrevista 1

Data: 23/04/2018

Ramo do empreendimento: Culinário

Cidade: Bogotá

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Masculino

Idade: 42

Naturalidade: Chocó - Colômbia

P [Pesquisadora] - Bom [nome], por que decidiu começar a empreender? Por que decidiu fazer um restaurante como este?

E1 [Entrevistado 1] - Bem, buscando uma melhora, uma alternativa de vida.

P - Desde quando existe o restaurante?

E1 - O restaurante existe desde o ano 2008.

P - Considera que seu negócio é um afroempreendimento?

E1 - Bem, sim [em tom de dúvida].

P - Sim? Se preferir posso explicar o termo. São pessoas negras que tem negócio relacionado /

E1 - Sim, exatamente. Sim, algo que uma pessoa conhece, sua cultura. Aqui nós trabalhamos com peixe, que é o que consumimos na região [de Chocó] e trazemos um pouquinho disso para cá, para a cidade.

P - Você fez algum programa de crédito, de linha de crédito, em algum banco para começar [o negócio]?

E1 - Sim, eu trabalhava em uma empresa privada, e trabalhando lá solicitei um crédito por meio do fundo do empregado.

P - Você considera que se pode pagar os juros do crédito? Acredita que se pode pagar ou que os juros são muito altos?

E1 - Sim, sim, se pode pagar. Está na carta de apresentação [currículo] de qualquer pessoa.

P - Para a administração do restaurante, é apenas você ou tem outras pessoas?

E1 - Não, eu. Só eu sou o dono.

P - Você tem quantos empregados?

E1 - Não, aqui se trabalha ao dia, se paga pelo dia.

P - Entendi, e por dia quantas pessoas mais ou menos tem?

E1 - Duas pessoas.

P - Você já participou de alguma feira ou encontro de afroempreendedores?

E1 - Não.

P - Você considera que é necessário a criação de alguma lei específica, algum programa para afroempreendedores na Colômbia ou não? Para afroempreendimentos.

E1 - Sim, acredito que sim. Porque à sua própria maneira uma pessoa pode estar nisso [empreendedorismo] mas de todas as maneiras necessita assessoria, quem sabe possibilidades de mostrar isso [cultura afro] a nível não somente aqui local, mostrar como nível nacional, que as pessoas conheçam a cultura.

Entrevista 2

Data: 28/04/2018

Ramo do empreendimento: Culinário

Cidade: Bogotá

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Masculino

Idade: 49

Naturalidade: Tumaco, Nariño - Colômbia

P - Por que decidiu fazer um restaurante, começar a empreender?

E2 - Porque quis montar meu negócio próprio, ou seja, quis ser independente e não trabalhar para ninguém mas sim ter minha própria empresa.

P - E desde quando o restaurante existe?

E2 - Há trinta anos.

P - Você considera que é um afroempreendimento?

E2 - Sim, claro.

P - Por que o considera?

E2 - Porque é um trabalho independente, não precisa prestar contas a ninguém. Se quer trabalhar trabalha, se não quiser trabalhar não trabalha. Esse é o bom de ser independente (sic).

P - E para começar o negócio ou depois que começou, utilizou algum programa de crédito?

E2 - Não, quando comecei não.

P - E como conseguiu o dinheiro para começar a empresa?

E2 - Economizando.

P - Existem outras pessoas que também são donas daqui ou é apenas você?

E2 - Minha esposa.

P - Ah, você e sua esposa?

E2 - Isso.

P - Quantos empregados formais tem?

E2 - Três.

P - Você já participou de algum encontro ou feira de afroempreendedores?

E2 - Não.

P - E você considera que é necessário alguma lei, algum programa para o maior incentivo do afroempreendedorismo? Do governo?

E2 - Sim, claro. Agora existem programas do governo para empresas privadas, que se você necessita um crédito eles te dão, te dão no mesmo momento. Quando eu comecei não existia, mas agora sim. Mesmo que eu nunca tenha utilizado nada nesse sentido, vieram pessoas me oferecer apoio, crédito.

Entrevista 3

Data: 28/04/2018

Ramo do empreendimento: Estético - Salão de beleza

Cidade: Bogotá

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Feminino

Idade: 48

Naturalidade: Buenaventura - Colômbia

P - Por que decidiu começar a fazer o salão de beleza?

E3 - Uh, já fazem oito anos que trabalho aqui. Comecei porque eu gosto.

P - Você considera seu negócio um afroempreendimento?

E3 - Claro.

P - E por que?

E3 - É que aqui vêm muitas pessoas negras, de todos os tipos.

P - Você já utilizou algum programa de crédito em um banco para começar [o negócio] ou algo assim?

E3 - Sim, [o Banco] Mundo Mujer.

P - E você acredita que é possível pagar os juros ou acha que são muito altos?

E3 - São muito altos, eu pago seiscentos [\$ 600.000 pesos colombianos]. É alto, são altos.

P - Você é a única dona ou têm outras pessoas também?

E3 - Eu sou a única dona.

P - E empregados formais, quantos têm?

E3 - Quatro, comigo cinco.

P - Você já participou de alguma feira ou encontro de afroempreendedores?

E3 - Sim, já me convidaram mas não fui, não tinha tempo.

P - Acredita que é necessária a criação de alguma lei ou programa específico para afroempreendedores?

E3 - Sim, claro.

P - Por que? Em quais áreas?

E3 - Em tudo, em tudo, falta muitíssimos [programas para afroempreendedores]. Os negros estão muito esquecidos nesse país, e para fazer um crédito é difícil, porque precisa ter um negócio para receber o crédito, mas sem negócio como vai poder pagar? Se você quer crédito para empreender um negócio não pode.

Entrevista 4

Data: 08/05/2018

Ramo do empreendimento: Culinário

Cidade: Bogotá

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Feminino

Idade: 50

Naturalidade: Cauca - Colômbia

P - Por que decidiu empreender, começar um negócio?

E4 - Bom, o negócio nasceu da necessidade, vez que, tendo terminado uma graduação, as portas para a minha profissão não se abriam por nenhum lado. Circunstâncias, muitíssimas, também penso que o momento conjuntural do país não favorecia e também em questão familiar, estava terminando recentemente uma relação de casamento de muitos anos e me vi na necessidade de ter um trabalho para dar um bem-estar aos meus filhos. Então pensei como um projeto bom e viável era ter um restaurante com os produtos do meu *pueblo*, e foi assim. Começamos há 17 anos vendendo almoços com peixe frito, peixe cozido, arroz com coco, sopa, água de *panela* com limão, e a *panela* a gente trazia de Santander, porque é um município produtor de *panela*. E o negócio começou com seis mesas porque naquele tempo o dinheiro não era suficiente para crescer mais, então comecei só com seis. E com seis meses já tinha vinte, e assim sucessivamente. Cada vez que ia ficando sem dinheiro eu ia aumentando o número de mesas, ia abrindo mais espaço. Porque inicialmente eu coloquei o restaurante apenas no andar de baixo, e aqui na parte de cima era onde vivíamos, com meus filhos. Então vendo a demanda tão tenaz que minha proposta teve, optei por alugar um apartamento e colocar todo o imóvel como restaurante, algo que foi um êxito total. De seis mesas já temos sessenta mesas e outro estabelecimento há cinco quadros daqui da Universidade Nacional porque este projeto se fez particularmente pensando nas pessoas da Universidade, já que não havia no bairro uma proposta como a [com culinária] do pacífico perto. Por isso foi a decisão de fazer aqui.

P - Considera que esse negócio é um afroempreendimento?

E4 - Sim, o considero porque, primeiro, pelo enfoque que se dá ao restaurante. A proposta ou conceito, como queiram dizer, é totalmente *afro* [negro]. Por que? Porque primeiro manejo

uma política que todos os que trabalham no restaurante são negros, para manter a constância da comida, o acorde. Ademais os produtos que manejamos da nossa costa pacífica, ou seja, o peixe se traz de lá, os que pescam são pessoas negras, e isso me parece que é uma cadeia que ajuda a que nossa raça cresça em diferentes conceitos.

P - Ah, bom. E eu percebi que as paredes, em todo o restaurante, tem muitas [fotos de] personalidades negras. Por que decidiu decorar assim?

E4 - Bom, isso foi uma decisão tomada por várias pessoas que possuem negócio aqui em Bogotá. Porque queremos ressaltar que os negros não somos somente como querem ver aqui em Bogotá, pois esse é um problema que temos, que temos lutado. E é que o negro supostamente é o que vende a fruta nas esquinas. Que a negra tem que ser a senhora do serviço [de limpeza], e não. Eu quero que cada pessoa que venha aqui comer meu prato de comida se conscientize de que nós negros somos grandes empresários, somos grandes atletas, somos grandes artistas, e que temos muito a trazer ao mundo em todos os âmbitos.

P - E desde o início essa foi a ideia do restaurante?

E4 - Não, a ideia estamos manejando fazem mais de cinco anos em muitos restaurantes e em lugares de [inaudível] como discotecas.

P - Você já utilizou algum tipo de programa de crédito para poder começar ou desenvolver o restaurante?

E4 - Não, não. Eu comecei com um recurso próprio. Bom, a verdade é que nunca tive a necessidade de recorrer a bancos e tudo isso porque o projeto que tenho com o tempo me deu essa capacidade de expansão sozinha, praticamente. Mas no futuro sim, gostaria de fazer uso de uma ajuda ou algo assim porque tenho outros planos, então acredito que não seria viável unicamente por mim mas sim, sim, se posso pesquisar onde posso conseguir um dinheiro para fazer a proposta que tenho seria fantástico.

P - E esse negócio, esse restaurante, é gerenciado apenas por você o tem outros sócios, outros donos?

E4 - Somente por mim.

P - E quantos empregados formais possui?

E4 - Formais, dezessete. Mães cabeças de família, essa é outra política que sempre procurei que se concretizasse dentro do restaurante. É uma maneira de ajudá-las.

P - Você já participou de alguma feira ou encontro de afroempreendedores?

E4 - Sim, muitas. Participei de muitas [inaudível] pois minha proposta gastronômica é bastante valorizada aqui [em Bogotá] porque sempre tratamos de utilizar produtos naturais e que sejam garantidos para o bem-estar do cliente.

P - E você considera que é necessária a criação de algum programa ou alguma lei específica para afroempreendedores na Colômbia?

E4 - Claro que sim. Particularmente neste campo [empreendedorismo] se necessita muito, porque temos nos sentido sozinhos, na verdade. Mesmo que de maneira muito longínqua eu

tenho visto que estão tentando apropriar-se mais disso. Mas resulta que nunca vi nada. Mas sim, considero necessário porque somos uma parte do país que estamos fazendo a economia crescer, não é fácil trazer um produto do pacífico até Bogotá, cozinhá-lo e fazer a propaganda para vendê-lo porque há muitos intermediários que às vezes fazem com que isso seja muito difícil. Mas mesmo assim o fazemos. Aqui em Bogotá existem mais de trinta restaurantes cujo conceito é vender peixe fresco e do pacífico.

P - E acredita que é necessário [lei ou programa] apenas em Bogotá ou em todo o país?

E4 - Em todo o país. Penso que em alguns lugares mais que outros, a costa pacífica ainda é muito artesanal. Aqui [em Bogotá] por ter ao alcance muitas coisas, como a tecnologia, faz com que trabalhar seja um pouco mais fácil, mas no pacífico em si ainda é muito artesanal.

Entrevista 5

Data: 16/05/2018

Ramo do Empreendimento: Culinário

Cidade: Bogotá

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Masculino

Idade: 60

Naturalidade: Buenaventura - Colômbia

P - Por que decidiu empreender? Por que decidiu esse estabelecimento?

E5 - Porque muitas pessoas vêm da província estudar aqui na capital e não tínhamos um ponto de encontro onde nós negros pudéssemos nos reunir, nos encontrar e a gastronomia era muito diferente. A daqui é a boyacense e a nossa é a do pacífico, totalmente diferente.

P - E desde quando existe esse restaurante?

E5 - Há 32 anos.

P - Você considera que esse negócio é um afroempreendimento?

E5 - Claro, claro, claro. Bom, aqui é um intercâmbio cultural entre as pessoas negras com as pessoas daqui de Boyacá, com as pessoas do interior, entende? É uma cultura totalmente diferente.

P - E você já fez, para começar o negócio ou nesses 32 anos, algum programa de crédito?

E5 - Não, não tive crédito. Comecei a comprar a mercadoria no porto de Buenaventura, o principal porto marítimo da Colômbia, então levava muita mercadoria para o interior dos Estados Unidos, Europa, Ásia. E então comprava coisas lá e vendia aqui, e com isso fiz um capital e comecei.

P - O negócio é gerenciado apenas por você ou possui outros sócios?

E5 - Estive um tempo fora do país e tinha um primo à frente do negócio e minha ex-companheira, mas quando regressei retomei.

P - Você já participou de alguma feira ou encontro de afroempreendedores?

E5 - Claro, claro. Participei de feiras.

P - Ah, legal, aqui em Bogotá?

E5 - Sim, aqui em Bogotá. Havia um programa para arrecadação de fundos no Parde de la 93, fazíamos uma feira gastronômica e eu participei várias vezes com a comida do pacífico.

P - Você acredita ser necessária a criação de alguma lei ou programa específico para afroempreendedores?

E5 - Bom, eu diria que sim. Sim porque existem muitas pessoas com muito talento, muita gente que possui muitas ideias, mas por falta de recursos não é possível que decole. Não existem políticas públicas especificamente para as pessoas negras, me entende? O único que existe é a Lei nº 70, mas essa lei praticamente não reconhece o valor que na realidade existe. E o Estado em si invisibiliza muito as pessoas negras, tanto no pacífico como no caribe e as pessoas que vivem no centro do país. Falta, faltam muitas políticas públicas, ao contrário do que fizeram Dilma e Lula no Brasil, que por exemplo deu muitas vagas aos negros nas universidades, [deu oportunidades] às pessoas empreendedoras. Mas os governos aqui na Colômbia são muito centralistas, em poucas palavras: são racistas.

P - Falando com outras pessoas, muitos me disseram sobre a importância que tem esse empreendimento, porque aqui não é apenas um encontro gastronômico mas também com discussões políticas e tudo mais. Para você qual é a importância deste empreendimento para as pessoas negras que vivem aqui em Bogotá?

E5 - Claro, é um lugar que nos congrega, é um lugar que nos convoca. As pessoas chegam, almoçam e ficam aqui, e ficamos debatendo temas a nível nacional e internacional, sobre tudo o que abarca a política negra, a diáspora africana fora da África e ao mesmo tempo sobre a África também.

Entrevista 6

Data: 13/06/2018

Ramo do empreendimento: Estético - Salão de Beleza

Cidade: Brasília

Gênero do(a) afroempreendedor(a) : Feminino

Idade: 44

Naturalidade: Anápolis, Goiás - Brasil

P - Por que você decidiu empreender?

E6 - Na verdade empreender eu acho que já vem de berço, né? Minha mãe sempre empreendeu aí foi indo, foi indo, foi indo e eu vi que estudo não ia dar pra mim [risos] então eu falei “alguma coisa tenho que fazer da vida, né?”. Como a gente já tinha essa experiência de vendas eu passei a trabalhar com vendas, abri uma loja. Comecei a trabalhar primeiro em salão, depois fui para loja de cosméticos, gostei da área dos cosméticos, aí eu fui fazer

faculdade para trabalhar bastante essa área, para entender mais. Eu já sabia o que queria, que era a área de produtos, cosméticos, cabelo. Eu não gostava muito da questão de salão de beleza em si, sozinho, eu queria algo diferente. Eu já trabalhava com cosméticos mas queria alguma coisa a mais, foi por isso que eu entrei pra esse ramo.

P - E quando você começou [com a empresa]?

E6 - Com a [nome da empresa], com a marca, nós temos faz cinco anos. Mas agora nessa área de crespos e cacheados vai fazer onze anos. Se eu for somar com o tempo que eu trabalho com cabelo tem dezoito anos. Há dezoito anos eu trabalho com cabelo e depois de um período eu percebi que não gostava muito de trabalhar com serviços em geral do salão, mas algumas coisas eu gostava de trabalhar, por exemplo, eu fazia muito bem escova em cabelo crespo. Eu sabia fazer relaxamento muito bem para cabelo crespo, então o meu público dentro dos salões convencionais era crespo. Eu tinha facilidade porque eu já cuidava do meu cabelo, tinha minhas irmãs, então a gente sentia mais facilidade, se sentia mais em casa trabalhando com cabelo crespo. E aí quando eu fui trabalhar pro público crespo e cacheado eu amei, eu me encontrei.

P - E você considera isso [a empresa] um afroempreendimento?

E6 - Eu não sei, eu acho que é empreendedorismo, eu chamo de empreendedorismo, não afro, entendeu? Talvez seja, mas eu nunca tive essa visão, de ser afroempreendedorismo. Eu queria trabalhar com cabelo crespo e cacheado porque eu me identificava porque como eu tinha mais facilidade aí eu trabalhei com o público crespo e cacheado, e eu gostava, entendeu? Agora não por ser “ah porque crespo, porque cacheado, porque é negro”, acho que eu não tinha essa visão.

P - E você já fez uso de algum programa de crédito ou microcrédito para começar a empresa ou para desenvolver ela?

E6 - Não, quando a gente começou, o governo sempre dá esses créditos, né? Mas só que é tão ridículo, que você esquece isso pra lá e toca a vida de outra forma. Se você for depender dos créditos do governo para você empreender no Brasil, você não consegue sair do lugar. Pode ter alguns que têm sorte, mas são poucos. Assim, estou falando do meu caso porque eu tentei, mas aí primeiro eles falaram assim “olha, para você ter um crédito, a primeira coisa é que você precisa ter um monte de documentos”, você tem que comprovar um monte de coisas para eles te darem R\$ 1.000,00. Mil reais não dá nem para você abrir uma empresa lá na Junta Comercial. Então eu falo assim “como é que eu vou pegar R\$ 1.000,00? Eu vou é criar uma dívida”. Eu vou criar uma dívida e não vou conseguir pagar. Ou seja, se você não pega um valor que dá pra você já resolver seu problema, pra você já tocar o negócio e depois começar a pagar, então não vale. Eu acho que hoje, esses microcréditos não compensam, acho que eles deveriam estudar melhor essa questão do microcrédito.

P - Então qual foi o capital inicial que você conseguiu montar a empresa?

E6 - O que acontece, meu marido tinha uma conta em um banco do governo e a gente teve que pedir dinheiro emprestado para esse banco porque estava no nome do meu marido,

porque ele já tinha essa conta antiga. A gente precisava para começar de R\$ 60.000,00 e o banco só emprestava R\$ 6.000,00, mas a gente queria começar de toda a forma, então nós pagamos esses seis mil, pagamos esse valor em três anos, pagamos R\$ 24.000,00 de R\$ 6.000,00, isso banco do governo. Aí o meu irmão, por ser funcionário público, pegou também um crédito que ele tinha para emprestar para gente, também três anos pagando. Aí o irmão empresta, o primo empresta, então vamos juntando, pegando ali as migalhas que você tem e você consegue começar a dar início ao negócio. Depois você vai passar uns três anos apertado, porque você vai ter que pagar tudo o que você pediu e depois você começa a respirar para aí poder investir no negócio. É difícil empreender no Brasil, é muito difícil.

P - Por que você considera que é difícil?

E6 - Por causa dessas dificuldades, porque por exemplo, o banco só te empresta dinheiro se você tiver dinheiro, isso não tem lógica. Você tem que ter um bom nome, como é que você tem um bom nome? Para isso você tem que comprar muito no mercado, mas se você não tem dinheiro para comprar como é que você vai comprar? Por exemplo, se você compra à vista, uma coisa erradíssima: você não tem crédito em lugar nenhum. Entendeu? Você tem que comprar fiado para ter crédito para que eles te emprestem. Isso não tem lógica, na minha cabeça não tem lógica. Ou seja, então o empreendedorismo no Brasil é difícil por causa disso, porque ninguém vai te emprestar dinheiro se você não tiver dinheiro. Entende? O banco primeiro pergunta “o que você tem pra garantir?”, mas você não tem nada, você está começando agora o negócio. Por exemplo: você tem vinte anos, saiu da escola agora e quer empreender, ter um negócio. Você não tem nada, tem só seu pai e sua mãe. Então como é que eles vão pedir uma coisa pra você se você não tem? Aí quando você não tem nada eles querem te dar um microcrédito, que aí é mil reais que não dá pra você comprar uma cadeira [de salão de beleza]. Por exemplo, se você for abrir um salão, com mil reais não compra uma cadeira, consegue uma que não presta, que ano que vem você vai ter que trocar. Entendeu qual é a dificuldade do brasileiro? É muito difícil fazer parceria com governo ou com banco, é muito complicado. Pelo menos na minha época, talvez agora...não sei, ainda não uso nada do governo, mas talvez esteja mais fácil.

P - E você possui outros sócios?

E6 - Não, sou só.

P - E quantos empregados formais tem na empresa?

E6 - Você fala só da unidade do Plano [Piloto] ou de todas as unidades?

P - De todas as unidades.

E6 - Acho que a gente tá com quase sessenta pessoas.

P - Eu vi aqui no folder que têm cinco, seis unidades, até fora de Brasília.

E6 - Acho que vai pra seis unidades agora porque mês que vem vai abrir em Águas Lindas. Então deixa eu só contar: Plano, Taguatinga, Ceilândia, Goiânia, Campos Belos, e Águas Lindas. Esse ano abre em Águas Lindas e Sobradinho.

P - Você já participou de alguma feira ou encontro de afroempreendedores?

E6 - Não, assim, eu participei de uma que era “Encontro de crespas e cacheadas”, mas foi a única. Já participei de feira mas não voltada ao público [afro].

P - E feiras de empreendedorismo, feitas pelo governo ou coisas assim?

E6 - Pelo governo eu nunca participei. Por agências privadas já participei da “Conexão Minhas Brasília”, acho que devo ter participado de umas duas privadas.

P - Você considera que é necessária a criação de alguma lei ou incentivo para afroempreendedores? Ou algum fortalecimento da lei de empreendedores no país, para além do que você falou?

E6 - Eu não acho que o governo tinha que fazer um incentivo para afroempreendedores, acho que ele tinha que fazer para empreendedores, independente da cor, da raça, entendeu? Porque assim, o empreendedor no Brasil sofre muito, por exemplo: a partir de hoje você decide ser empreendedora. Você é uma aluna da UnB e a partir de amanhã você diz “vou ser uma empreendedora”. Pronto, a partir de agora você deve ao governo, agora você é uma infratora. A gente se sente assim: decidi empreender eu sou um bandido, eu devo ao governo. Na hora que você faz seu cadastro na junta, apareceu o CNPJ você já está devendo. Mas como é que eu vou pagar se ainda não tenho a empresa? O cara [empreendedor] tinha que ter um incentivo mesmo do governo, mas isso não é só com o afroempreendedor, é com qualquer um. É empreendedor no Brasil você tá ferrado. E a gente se mantém no mercado com muita luta, com muito suor, com muito custo. Porque além de ter as dificuldades financeiras ainda temos problemas com concorrência desleal, que tenta acabar com você de toda forma. Eles entram no seu facebook e falam mal de você, eles começam a falar mal de você para cliente. Eu acho que o governo deveria fazer da seguinte forma: “Olha, você quer empreender? Então tá bom, a gente vai ficar com você durante o período de seis meses a um ano e você só vai começar a pagar depois de um ano, mas do que você precisa?”. Pronto, acompanha o cara. Eu acho que deveria ser dessa forma, e não da forma que eles fazem.

Entrevista 7

Data: 13/06/2018

Ramo do empreendimento: Culinário

Cidade: Brasília

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Masculino

Idade: 29 anos

Naturalidade: Enugu - Nigéria

P - Quando você veio pro Brasil?

E7 - Eu vim pra cá em 2008.

P - Por que você decidiu empreender? Por que você decidiu começar com a empresa?

E7 - Primeiramente eu sou um amante da cozinha, sempre foi um sonho cozinhar, e eu vi que aqui [em Brasília] não tem nada que representa nossa culinária, e brasileiros são pessoas

curiosas e sempre me perguntam “O que vocês realmente comem lá?”, e eu sempre fazia eventos, convidava pessoas para cozinhar nossos pratos e eles gostavam, comiam e ficavam felizes. Então me perguntei “Por que não abrir um restaurante aqui?”. Porque tem japonês, em chinês, tem tudo, peruano...por que não vai ter da África? Então eu fui atrás e abri.

P - E desde quando que existe a empresa?

E7 - O restaurante vai fazer dez meses no dia vinte e cinco deste mês.

P - E você considera o [nome do restaurante] um afroempreendimento?

E7 - Sim, sim. É um afroempreendimento porque é um restaurante que representa a culinária e cultura africana. No andar de cima nós vamos utilizar para cine-clube, para reproduzir documentários de vários países africanos. Começando no mês que vem a gente vai pegar um país africano por mês, faz o dia dele e vamos colocar filmes, comidas e bebidas típicas desse país e promover o país, para a pessoa poder experimentar e ver sobre. No dia 15 do mês que vem é o dia do Nelson Mandela, então a gente vai fazer África do Sul. Então eu acho que o [nome do restaurante] é um afroempreendedorismo mesmo.

P - Você fez uso de algum programa de crédito pra poder começar com o restaurante?

E7 - Não, não. Não consegui porque não tinha nada de histórico, e não tinha como. A gente começou pouco a pouco, terminamos embaixo e o dinheiro que entrou usamos para terminar o andar de cima, ainda estamos terminando algumas coisas.

P - Entendi, e o que você acha dessa questão de você não conseguir [o crédito], você acha que deveria ter algum tipo de política para conseguirem ou você acha que não, que mesmo sem o crédito deu para fazer?

E7 - Acho que não, porque quando fui atrás eu entendi o lado deles. Às vezes têm muitas pessoas que pegam o dinheiro e não usam para fazer a empresa mesmo, entendeu? Eu acho que tem que continuar assim mesmo, porque você não conhece quem vai pegar [o crédito]. Realmente existem pessoas como eu que precisavam daquele dinheiro de verdade, mas tinham pessoas que não precisavam e pegaram o dinheiro e nem abriu a empresa, mas fugiu com o dinheiro deles. Eu acho que tem que ter histórico mesmo.

P - Você é o único gerente aqui ou tem outros sócios?

E7 - Eu estou aqui com meus irmãos.

P - E quantos são?

E7 - Dois, mais eu três.

P - Quantos empregados formais você tem?

E7 - Temos mais ou menos sete pessoas que trabalham aqui.

P - Você já participou aqui em Brasília de algum encontro ou feira de afroempreendedores?

E7 - Já participei sim. Participei de um organizado por africanos, foi na loja deles. Sempre participava também na área internacional, sempre representava a Nigéria e eventos das embaixadas, eu sempre ia.

P - E alguma feira ou encontro de empreendedores, não ligado à questão afro?

E7 - Participei do SEBRAE mesmo, eventos privados que fui chamado para representar.

P - Você considera que é necessária a criação de alguma lei ou algum programa específico para incentivar afroempreendedores aqui em Brasília?

E7 - É sempre necessário, eu acho que sim, eu apoio.

P - E qual tipo de programa ou em quais áreas?

E7 - Como eu sou um homem de negócios, eu acho que às vezes é bom trazer o pessoal na mesa, com ideias, debates, que faz mais sentido. Debates que trazem ideias que vai ajudar a divulgar a cultura africana para o povo brasileiro. Isso pode ser patrocinado para conseguir fazer esse sonho se realizar, porque eu sei de muitas pessoas africanas têm ideias para trazer pra cá, mas às vezes não têm o capital e acabam morrendo com esse sonho.

Entrevista 8

Data: 13/06/2018

Ramo do empreendimento: Estético - Extensões capilares e salão

Cidade: Brasília

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Feminino

Idade: 29

Naturalidade: São Luís, Maranhão - Brasil

P - Por que você decidiu começar com o negócio?

E8.1 - Na verdade não foi uma decisão minha, foi uma decisão de duas irmãs minhas e eu agreguei com elas depois de uns três anos que tinha aberto a loja. Então assim, a motivação delas eu acho que a [nome] consegue te responder. Foi motivado em quê, [nome]?

E8.2 - A motivação foi para gente abrir o salão foi porque tínhamos dificuldade em encontrar pessoas que cuidassem do nosso cabelo, porque temos vários problemas com queda e descaso em relação ao cabelo afro. Daí a gente [irmãs] começou a cuidar do nosso cabelo mesmo, e aí a gente começou também a cuidar dos outros cabelos e começamos a gostar. Gostar e aí quando pensou que não a gente já tava profissional na área.

P - E desde quando existe o salão?

E8.2 - Olha, já tem onze anos.

E8.1 - Desde 2007.

P - E vocês consideram que o salão é um afroempreendimento?

E8.1 - Sim, porque a gente tá voltado pra literalmente em afro, então acho que sim. Não que a gente não faça cabelos de pessoas brancas, mas a grande maioria dos clientes que a gente tem, a gente considera negro, aí não sei eles no particular deles, mas assim a grande maioria que a gente tem são pessoas de pele escura mesmo.

P - E vocês fizeram algum programa de crédito ou microcrédito pra começar a empresa ou pra desenvolver ela?

E8.1 - Não, a gente teve um investimento da nossa mãe. Assim, em meio de terceiros a gente ainda não precisou. No momento nossa mãe investiu na gente e desde que ela investiu a gente vem reinvestindo aquele investimento que ela fez, a gente não precisou de banco ainda não, graças a Deus.

P - E quantos sócios tem?

E8 - Nós somos três.

P - Ah, são três e irmãs?

E8 - Isso.

P - E quantos empregados formais vocês têm?

E8 - De carteira assinada no momento a gente não tem nenhum, mas nós temos seis funcionários.

P - E vocês já participaram de algum encontro ou feira de afroempreendedores?

E8 - A gente já participou de eventos no passado, mas hoje pra gente ir pra uma feira não, a gente sempre vai mais meio que nos bastidores, arrumar um cabelo...mas montar um stand numa feira não.

P - E que não seja de afroempreendedores mas algum encontro, pode ser de capacitação ou coisa assim?

E8 - Também não. A gente faz acompanhamento, um coaching, mas é separado, então não sei se entra no mesmo grupo.

P - E você considera que é necessária a criação de alguma lei ou programa específico para afroempreendedores aqui em Brasília?

E8 - Mas essa lei seria para abranger o que?

P - Não uma lei, mas às vezes um programa, uma capacitação. Por exemplo: o SEBRAE tem uma capacitação de empreendedores. Você acha que seria necessário algum voltado só pra afroempreendimentos ou não?

E8 - Acredito que sim, né? Mesmo que seja tipo pra falar de coisas as quais a gente possa crescer e evoluir um pouquinho. Acredito que sim. Se tem pra empresas de pessoas que mesmo que não lidem só com negros, por que não pro negro também?

Entrevista 9

Data: 13/06/2018

Ramo do empreendimento: Estético - Salão de beleza

Cidade: Brasília

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Feminino

Idade: 50

Naturalidade: Teresina, Piauí - Brasil

P - Por que você decidiu empreender?

E9.1 - É uma longa história. Antes eu era casada e trabalhava junto com meu ex-marido, e a gente tinha uma eletrônica, a gente trabalhava no comércio já mas era outro ramo, completamente diferente. E aí a gente se divorciou e como eu já gostava de cabelos, até porque minha filha, a mais velha, quando era criança tinha um cabelo que “meu Deus do céu”/

E.9.2 [filha] - Chamar de cabelo era elogio.

E9.1 - Era desesperadora a situação, que meu cabelo sempre foi cacheado, então assim, eu nunca tive problema com o meu cabelo, né? Porque ele era do jeito que eu achava que devia que ser mesmo. Eu nunca me preocupei falando “Ah, eu queria que meu cabelo fosse do outro jeito, que meu cabelo fosse liso”, nada disso. Eu estava super satisfeita com o meu cabelo. Porém o cabelo dela só tinha volume, não era liso, não era cacheado, não era crespo, era só volume. Aquele cabelo muito seco e me desesperava, porque há uns anos atrás não tinha onde fazer pesquisa, não tinha onde fazer nada, né? Você tinha que se virar e tinha que alisar o cabelo e essas coisas, mas também não era isso que eu queria, porque eu achava o cheiro muito ruim dos alisantes de uns anos atrás/

E9.2 - E meu cabelo também não alisava.

E9.1 - O cheiro era horrível, então assim, tudo que eu buscava nas revistas, em programas de televisão, pra tentar melhorar eu não conseguia nada. Uma vez a gente passou um alisante no cabelo dela e piorou e muito o cabelo sabe? Ficou muito pior. E aí, por causa disso eu fui ficando curiosa com relação a tentar resolver o problema dela. E aí depois eu virei cabeleireira, quando eu me separei do meu ex-marido eu virei cabeleireira. Fiz um curso e como eu já tinha algumas técnicas que eu mesma fui fazendo em casa porque como era muito caro...no caso somos eu e duas filhas, e todas as três tinham o cabelo mais pro cacheado, então ir no salão de beleza com três assim é muito caro, não dava. Aí eu mesma estava me virando em casa, e aproveitando que eu estava sem renda nenhuma porque quando eu me separei eu não tinha renda de nada, comecei por esse caminho. Primeiro fui trabalhar em salão de beleza tradicional alisando, fazendo progressiva, essas coisas. Mas não me sentia bem à vontade lá, sabe? Aí depois eu fui contratada pra trabalhar já em salão especializado em cabelos crespos e cacheados e eu me encantei quando eu comecei a tratar de forma mais perto do natural possível esses cabelos eu me encantei, eu vi que ali era o meu lugar, gostei demais. Um dos primeiros cabelos que eu fiz eu lembro que foi de uma criança, e a mãe estava super apreensiva, eu me vi no lugar dela, sabe? Anos atrás. Porque a mãe dela tava assim “Nossa, porque na escola ela tá sofrendo bullying, todo mundo chama ela de cabelo de vassoura, e não sei o quê, e tal” e estavam assim as duas, muito ansiosas pra ver o resultado, e aí depois que eu terminei de fazer o cabelo dela eu pedi pra ela jogar o cabelo pra frente e ela olhou pra mim tipo “Não, mas meu cabelo não vai, ele não balança”, aí na hora que ela conseguiu jogar e foi o cabelo dela, ela olhou assim pra mim e a mãe dela tava com os olhos cheio de lágrimas, sabe? Aí ela ficou o tempo todo balançando o cabelo e eu fiquei encantada com aquilo, eu falei “Não, eu nunca mais vou parar de trabalhar com isso”. Porém uns anos

depois eu fui mandada embora desse salão, e aí eu não quis ficar longe das clientes que eu já tinha, não quis voltar pra um salão de cabelos tradicionais e eu sempre quis abrir o meu salão, só que eu queria que fosse assim [voltado para crespos e cacheados]. Então eu fui, pesquisei bastante e consegui uma franquia de produtos semelhante ao outro que eu trabalhava e abri o salão. Foi mais assim, pela força mesmo. Porque eu não tinha mais o que fazer, na época eu já tava com quarenta e sete anos e é muito mais difícil arrumar emprego, né? E mudar de ramo eu também não queria, eu queria isso aqui.

P - E desde quando ele existe? Quando você começou com esse aqui?

E9.1 - Aqui foi outubro de 2015.

P - Você considera que esse salão é um afroempreendimento?

E9.1 - Considero.

P - Sim? Por que você acha isso?

E9.1 - Porque eu acho que tem muita procura, porque assim, hoje em dia tem muito mais pessoas querendo seu cabelo natural, querendo usar o seu cabelo natural, tem muita gente que não se preocupa mais com volume, se ele balança ou se ele não balança, então eu acho que sim/

E9.2 - A gente também recebe propostas, né?

E9.1 - É, a gente também recebe propostas de abrir um outro salão, em outra cidade, sabe? Muita gente quer fazer um treinamento, muita gente quer aprender como lidar com esse tipo de cabelo, sabe? Porque a gente foi praticamente criada acreditando...a gente tem cabelo crespo mas acredita que ele é liso, né? E vive a vida inteira alisando, fazendo escova, fazendo progressiva, que faz muito mal pra saúde. Eu acho que sim.

P - E você já fez uso de algum programa de crédito pra começar ou pra desenvolver a empresa?

E9.1 - Não, só dos meus filhos [risos], meu banco foram os filhos. Graças a Deus até agora eu não precisei.

P - E você é a única dona, tem mais sócios, como funciona?

E9.1 - Eu sou a única dona por enquanto, porque a partir do mês que vem ela é minha sócia, a minha filha. Ela quem me trouxe pra cá. E hoje você vê o cabelo dela lá, que maravilhoso.

E9.2 - Nossa, eu não tenho coragem de mostrar uma foto minha criança.

P - Quantos empregados formais? É só você ou têm outras pessoas também que trabalham?

E9.1 - Tem mais duas pessoas que fazem aplicação, porque aqui como é uma franquia a gente tem os produtos pra quem quer usar química, pra quem quer um cabelo com mais balanço, com mais movimento...mas sem perder os cachos, sempre priorizando os cachos, a beleza natural mesmo do cabelo. É só uma ajudinha, uma forma desse cabelo ficar mais fácil pro dia a dia, mas também é só pra quem quer, porque pra quem não quer a gente tem outros tratamentos que não incluem química, só mais de tratamento mesmo.

P - Você já participou de alguma feira ou encontro de afroempreendedores?

E9.1 - Não, nem de empreendedores mesmo.

P - Você acha que é necessária aqui em Brasília a criação de alguma lei ou algum programa para capacitar ou orientar afroempreendedores?

E9.1 - Eu acho que sim, porque muita gente fica perdida. Eu é porque já trabalhava, como eu disse, e a maioria das pessoas, se for levar em conta isso todo mundo tem uma história na família. Todo mundo tem alguém que tem o cabelo crespo, que tem o cabelo difícil, que sofre bullying...enfim, são várias razões, e às vezes a gente fica meio perdido também, porque a gente não tem pra onde correr, sabe? Eu acho que deveria ter sim.

Entrevista 10

Data: 29/06/2018

Ramo do empreendimento: Estético - Salão de beleza

Cidade: Brasília

Gênero do(a) afroempreendedor(a): Feminino

Idade: 32

Naturalidade: Porto Alegre, Rio Grande do Sul - Brasil

P - Por que você decidiu empreender?

E10 - Eu sou gaúcha, como te falei, então eu vim de uma cidade colonizada extremamente por pessoas de etnias francesas, italianas e alemãs, então não tive muitas oportunidades nessa minha cidade com relação às possibilidades com o meu cabelo, porque eu sou negra de cabelo afro. E minha mãe, nesse ramo de empreendimento que eu fiz, já tem quarenta e cinco anos de salão, porém esse não era o meu caminho. Eu morei lá a vida inteira, com dezesseis anos eu entrei na faculdade, fiz o curso de comunicação social e especialização em publicidade e propaganda. Me formei em publicidade, trabalhei minha vida inteira até esse período, mais ou menos com vinte e quatro anos, com comunicação, fazendo comercial de TV na área de mídia. Só que quando você está em um município em que tem uma cultura muito forte de empresas familiares, de poucas perspectivas de crescimento e de mercado pra você que tem uma família pobre mesmo tendo estudado você tem duas opções: ou você trabalha para os outros ou você é concursada para ter uma vida um pouquinho melhor. Eu brinco que têm pessoas que nascem pra mandar e outras pra obedecer. Eu nunca fui muito dessa história de mandarem em mim não, então assim, eu fui muito feliz no que trabalhei, nas empresas e tal, mas eu queria mais, você entende? E no município do Rio Grande do Sul eu não estava encontrando possibilidades de maior ascensão na minha vida profissional. Então eu fiquei lá durante um período, trabalhei lá mais ou menos de uns oito a dez anos, e foi quando eu precisei ver possibilidades de sair de lá para conseguir buscar o que eu queria, que era uma ascensão na vida profissional na área de comunicação, não tinha nada a ver com cabelo, com salão. Aí como minha mãe e meu pai tiveram uma história em Brasília, eu tenho dois irmãos brasileiros, eu falei “Quem sabe Brasília? É uma cidade que tá crescendo, tá novinha”, então eu vim, pedi demissão do meu emprego de carteira assinada e salário medianamente bem e

vim pra Brasília, de mochilão nas costas e “Vamos arriscar”. Bom, vamos lá. Cheguei em Brasília naquela esperança de uma cidade nova, em que todo mundo era rico, [pensava] que eu ia ganhar muito dinheiro...esquece, né? Porque eu achava que ia ganhar muito mais na minha área mas na verdade não, era a mesma proporção de ganhos e um custo de vida muito mais alto. E eu tinha vindo com essa possibilidade de estudar na minha área, de às vezes até tentar um concurso porque na época tinha a antiga INFRAERO na área de comunicação...e não deu certo [risos]. E o mundo te coloca nessa necessidade, de você ter que buscar outras possibilidades para você crescer profissionalmente. Foi quando, depois de quatro meses morando em Brasília, não tinha conseguido nada na minha área com a possibilidade de me sustentar e eu estava vivendo com o seguro-desemprego, que eu vi um anúncio no jornal para ser vendedora. Eu nunca tinha vendido na vida, embora eu seja publicitária [a vaga] era para eu ser gerente da equipe de vendas de imóveis, e eu falei “Gente, isso não vai dar certo não”. Eu nem fazia ideia de como eram os ganhos mas falei assim “De repente, né?” Porque pediam por uma pessoa comunicativa, sagaz, que tivesse boa comunicação. E eu tinha todas essas características. Cheguei lá no escritório e muito legal, muito bacana, só que não tinha salário, era só comissionamento. Se você vendesse ganhava, se você não vendesse você não ganhava. Como eu não tinha possibilidades, estrutura financeira nem minha nem um meio de me sustentar eu falei assim “Não, isso não é pra mim”. Aí eu acho que talvez pela sagacidade que pedia lá, acho que a pessoa que me entrevistou viu essa característica e eu fui embora desinteressada e uma semana depois essa pessoa me ligou: “Você quer trabalhar mesmo?”, e eu falei “Quero, mas para mim não serve, eu preciso pelo menos me alimentar, pagar transporte”. E essa pessoa perguntou quanto eu precisava e eu falei que não sabia e ia ver quanto custava passagem de ônibus, não sabia como era alimentação em Brasília depois de quatro meses. E essa pessoa disse “Beleza, então diz quanto você precisa que eu vou te dar essa ajuda de custo até você fazer sua primeira venda. Quando você fizer sua primeira venda aí a gente para com essa ajuda de custo”. O que que acontece, para resumir: o mercado imobiliário tem comissões muito boas, que são de três a cinco mil, então pra mim com uma venda por mês eu me bancava o mês todo. E foi o que aconteceu, você entendeu? Eu aprendi uma nova profissão, fiz um curso técnico, voltado ao ramo imobiliário, e me dei muito bem. Com essa característica de vendedora virei gerente de equipe, então eu tinha pessoas vendendo pra mim, só que mesmo assim eu continuava sendo de um estado distante, eu estava aqui sozinha, minha família estava lá no Rio Grande do Sul e corretor trabalha de segunda a segunda. No dia que você está descansando o corretor de imóveis está mostrando imóveis. E o mercado virou uma bolha, isso em 2010/2011 e a gente viu que aquela perspectiva de ganho ia acabar. E para a gente, falando principalmente de mulher; você está falando de empreendedorismo, né? Mulher, pobre, negra, você entende? Eu falei “Pô, isso não vai dar certo, essa bomba vai explodir, vai parar de vender, eu vou ter que botar minhas roupas na mochila e voltar pro Rio Grande do Sul”, mas estava vendendo ainda, o quê que acontece? “Bora guardar dinheiro”, mas guardar dinheiro pra quê se tu não tem tempo para gastar? Se trabalha de segunda a segunda [risos]? E nesse meio período eu tinha a autoestima muito baixa, porque eu sempre tive o cabelo...quando eu era pequena ou ele tava preso ou ele tava trançado, e quando eu entrei no mercado imobiliário as pessoas me cobravam como eu

usava o meu cabelo, porque eu usava trança...“Não, tu não pode usar trança, você tem que usar um cabelo lisinho, você trabalha em uma roupa executiva, você tem que ter o carro bacana”, aí foi lá e comprei o carro bacana. “Você tem que morar no lugar bacana”, aí saí lá do Gama e fui morar em Águas Claras. “Ah, você tem que mudar o cabelo”, aí eu fui lá, tirei minhas tranças e alisei o cabelo. E aí nesse meio tempo o mercado tava bem e meu cabelo tava horrível, porque começou a cair por causa das químicas. Aí meu marido na época...nessa época eu tinha casado, depois de dois, três anos. Ele disse “Por que você não corta seu cabelo? Porque liso ele não tá dando”, aí eu cortei o cabelo curtinho e comecei a tratar no salão especializado em cabelos cacheados. Só que usava produtos químicos e eu achei que ia ter liberdade de ter cachos, os cachos eram meu sonho, e eu tive durante uns dois, três anos essa liberdade até errarem a mão no produto lá e meu cabelo cair de novo. Nessa segunda vez que já tinham errado, o mercado imobiliário não estava bom, já não estava vendendo, eu fazia uma venda a cada dois, três meses, e as coisas estavam improváveis. Aí eu parei de trabalhar, eu já trabalhava junto com o meu esposo, e falei que eu ia cuidar das minhas atividades do lar. Só que eu saí de casa pra trabalhar com treze anos, então eu não dei conta de ficar em casa. Fiquei uns três, quatro meses em casa, não dei conta e fui procurar uma pós-graduação na área de administração. Aí fiz gestão, uma pós-graduação LBA em gestão de marketing e administrativa pra entender um pouco como funcionava e ver que eu queria fazer da vida. Foi aí que eu descobri que não queria ser empregada, que não queria ser concursada, e que existiam várias outras pessoas no mundo todo que viviam bem financeiramente e não eram concursadas, não trabalhavam para os outros e nem por isso a vida delas era improvável. Aí falei “Vou trabalhar com comida, vou trabalhar com música, vou trabalhar com evento, vou trabalhar com gráfica, vou trabalhar com...” E veio a calhar que meu cabelo ninguém resolvia, e eu queria um cabelo natural, sem química e que alguém resolvesse. E eu frequentava um salão que não resolvia. Eu falei “Gente, se eu tenho esse problema, outras pessoas devem ter esse problema, mas primeiro eu vou lá fazer um negócio pra cuidar de mim. Se der certo eu cuido dos outros”. E foi quando surgiu a ideia, porque você abrir um salão é muito barato, não é caro...dez mil, quinze mil, se você tiver uma economia. Não é pouco dinheiro, mas pra abrir um negócio, se você for pensar em outros não é tão caro. E aí meu esposo meu deu a maior força, porque aí eu já estava com a autoestima baixa, não tinha quem cuidasse do meu cabelo. Eu queria ter meu negócio próprio só que eu não sabia com o que trabalhar. Já vinha de uma experiência da minha mãe trabalhando a vida toda com estética, nunca tinha ficado rica, eu falei “Gente, isso não dá dinheiro, isso não dá certo”, e deu certo. Fui lá, comprei três cadeirinhas, três lavatórios, e tinha eu, que não sabia nada de cabelo, nada. Minha formação não era essa, não era cabeleireira, eu tinha experiência de algumas poucas coisas de ver minha mãe fazendo. Aí nessa época eu achei uma menina que cuidava de cabelo, ela veio comigo e falou que ia trabalhar comigo. Veio, trabalhou comigo, ficou pouco tempo e teve uma outra menina que trabalhava comigo no escritório, veio pra ser minha secretária e assim a gente começou a empresa, com a ideia de atender dez clientes no mês e tal. E na abertura, nos primeiros quinze dias a gente já teve cento e oitenta clientes. E a gente meio que apavorou, porque estava todo mundo com o mesmo problema, porque tinha sido um erro de salão, então o salão ficou bem conhecido e várias pessoas vieram com novas

expectativas. E aí veio essa ideia da empresa, a gente tem uma população hoje que a grande maioria é negra e a gente tem poucos produtos que correspondem à sua realidade. Quando eu falo em [nome da empresa] as pessoas perguntam “Ah, você tem um salão afro?” e eu já tirei esse rótulo. No início eu acho que até era isso, mas como a nossa descendência negra não vem única e exclusivamente das pessoas de pele negra, ela também se transporece em pessoas de pele clara, porque tem o cabelo crespo, o cabelo cacheado. O [nome da empresa] virou um salão especializado em cabelos ondulados, crespos e cacheados, porque daí você amplia o seu leque e foi quando a gente conseguiu firmar ele no mercado. Porque a gente tava atendendo várias pessoas e a gente tinha o nicho no meio do caminho que não tava sendo correspondido, porque eu tinha salão pra cabelos lisos, platinados, e eu tinha esse outro para cabelos afros. Mas nenhum cuidava da coitada branquinha que o pai é negro e a mãe é branca que tava com o cabelo na metade do caminho, você entendeu? E aí com a necessidade de empreender, só pra resumir a história: veio de uma necessidade muito de autoestima. Foi financeira? Não, não foi financeira, porque assim, eu não tinha muitas formas de continuar vivendo sem trabalhar, logicamente, mas o fato de eu estar com a autoestima baixíssima e não estar feliz com meu cabelo, não estar com o meu emprego dos sonhos porque a minha vida era como publicitária, era fazendo comercial de TV e não vendendo imóveis, aquilo me deixou um tanto quanto insatisfeita, porque no meio tempo que eu te contei essa história eu cheguei a voltar pro sul, fiquei seis meses lá tentando a vida novamente, mas eu já estava acostumada com a realidade daqui então os ganhos daqui, eu começava a comparar e realmente era muito melhor. E você vai percebendo que as coisas vão acontecendo à sua volta, e a necessidade de você fazer diferente pra ajudar alguém eu trago de herança lá dos meus empregos quando eu era de carteira assinada, porque eu trabalhava com governo, trabalhava com sindicatos que prestavam assessorias, a gente fazia muita ação social, então a [nome da empresa] veio com a necessidade não de ganhar dinheiro e ficar rica com isso, porque eu até pensava em manter as duas coisas, falava “Ah, vou continuar sendo corretora de imóveis, trabalho menos e tenho um salão ali”. Mas aí [o salão] começou a tomar conta da minha vida, eu atendia muita gente e tive que largar tudo mas a questão é mais de autoestima, de você levar a autoestima pra mulher, pra uma criança de três anos e a mãe às vezes tem a pele branca e cabelo liso e não sabe cuidar. Eu sofria com aquilo, então comecei a ajudar outras pessoas. Tanto que a gente também tem um projeto porque hoje no mercado salões de cabelo crespo e cabelo afro. Afroempreendedorismo a gente tem toucas de mergulho, tem pra cabelo, tem loja de roupa, de sapato...Elas não são acessíveis. É que nem vida fitness, não são preços acessíveis. “Ah, a camada negra é uma camada de menos ascensão financeira” é, e por que as coisas são mais caras? Você entende? Então a ideia do [nome da empresa] foi trazer autoestima, mesmo que a cliente venha e converse, ela tem a instrução, a gente tem o projeto “Alisa não mamãe” que é voltado a crianças carentes que a gente não cobra os procedimentos, ele abre uma vez no ano durante dois meses que é quando a gente atende muitas crianças que podem sofrer bullying, que podem sofrer baixa autoestima, e se frustrar como ser humano maiores de idade. “Eu com dezoito anos de idade estou frustrada” “Por que?” “Porque não fui aceita na entrevista de emprego por causa do meu cabelo, porque eu não fui aceita em tal lugar, em tal grupo porque eu era negra e meu cabelo...”. Sabe? Então tudo aquilo que eu sofri, aquela discriminação, eu

tentei converter pra um serviço, e um serviço que fosse acessível a todos, não é a toa que todas as meninas que trabalham comigo sempre dão a ideia de fazer canal no YouTube, ter rede social, ter Facebook, Instagram, para que a gente possa prospectar a ideia, para que a gente possa prospectar a informação, só que isso virou o meu ganho. E aí, ao encontro disso, hoje eu vivo disso...a gente tem serviços que fazem com que você que tem uma realidade financeira bacana você possa vir no salão e fazer isso aqui. De onde surgiu? De uma baixa autoestima, foi daí. Tinha necessidade financeira, mas surgiu de um estalo, porque jamais eu ia trabalhar com cabelo, eu lembro da minha mãe chegando tarde em casa, eu falava “Não mãe, você fica cuidando do cabelo dessas mulheres, não dá, isso não é vida.” Ela dizia que o sonho dela era eu trabalhar com isso e eu respondia que nunca, que eu estudei, era publicitária, pós-graduada. Como é que eu ia ser cabeleireira? [risos] Só que meu pai dizia “O céu castiga a gente”. Só que ele me castigou ao contrário, ele me deu uma grande oportunidade...a empresa é nova, a empresa vai fazer três anos ainda, e vem dando muito certo. Só que o principal motivo de ela existir hoje não foi um planejamento para ter uma empresa de cabelo, foi uma necessidade para passar o meu tempo e eu conseguir superar um problema psicológico que eu tinha de não estar feliz com o que eu estava recebendo de serviço para o meu cabelo. Por exemplo: um nicho que não existe é depilação para pessoas de pele negra. Você não tem hoje esse nicho de mercado, você tem depilação a laser, etc., mas ninguém corresponde muito bem. Então assim, você vai lá, alguém te vende qualquer coisa, e após ninguém tá nem aí se vai manchar sua pele, e é isso que eu vinha tendo no meu cabelo. As pessoas me vendiam um serviço, a gente tem outros grandes salões, né? E ninguém tava preocupado com o depois, tava preocupado no momento que eu saía do salão. E cabelo afro, cabelo crespo, cabelo cacheado, não é que nem cabelo liso, que é um fio grosso, você vai lá, faz um monte de coisas e ele aguenta. Nosso cabelo quando fez errado acabou, pode cortar e vai pra próxima. E isso principalmente para as mulheres, que hoje são nosso maior público, deve ser 70%, gera problemas gravíssimos de autoestima. Problemas de depressão, problemas na qualidade de vida, problemas familiares, tanto para mulheres adultas como jovens e crianças. Desde pequeninha já vem com aquela mentalidade “Por que a Joaquina tem o cabelo lisinho lá na bunda e o meu é curtinho?”. E a gente veio com essa proposta de melhorar a autoestima das pessoas e dizer pra elas que sim, é possível você ter um cabelo afro, você ter um cabelo cacheado sem química, bonito, que balance. E começar a te colocar nesse mundo lúdico, porque as Barbies são brancas, a fulaninha não tem o cabelo cacheado...é todo mundo liso, e a gente tem que quebrar isso. Se não for pra entrar na moda...tinha um monte de empreendedor afro, mas nem passava pela minha cabeça. Não posso dizer que sofri discriminação, quando morava no sul foi uma ou duas vezes que não me afetou. Mas o fato do meu cabelo não estar como eu sempre tive vontade de ter, balanceando, eu nunca imaginei que quando eu tivesse a possibilidade do meu cabelo ser saudável eu ia usar ele curto. Porque quando ele era quimicamente tratado meu sonho era ter ele longo, hoje eu estou super feliz, meu cabelo é super afro, fico dois, três dias sem pentear e estou super feliz com ele, mas aí eu também não tenho problemas psicológicos, não tenho problema com queda, e o fato de você ajudar a outras pessoas fez eu gostar do negócio. A ideia não era nem eu estar aqui dentro, a ideia era eu colocar o salão, continuar com meu escritório imobiliário e

ir lá [no salão] de vez em quando. E as coisas mudaram, então veio da necessidade de eu me satisfazer e não de prestar serviço, ajudar os outros. Era só ter um salão que arrumasse o meu cabelo.

P - E você acha que atingiu esse objetivo?

E10 - Com certeza, hoje a gente tem metas maiores porque quando a gente começa a prestar um serviço, que é diferente de você vender um produto, e as pessoas se fidelizam com você, parece que o fato de você poder ajudar melhor a vida delas começa a te exigir mais. Então a gente tem projetos de crescimento, de levar a empresa para outros lugares. A gente tem cliente hoje no país todo, não são só de Brasília, temos de Minas, de Salvador, do Goiás, de Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso, que vem esporadicamente à Brasília usar os segredos do salão. Posso até dizer que temos cliente mundiais, porque temos clientes dos Estados Unidos. São poucas logicamente mas são clientes dos Estados Unidos, da Coreia...mesmo o cabelo na Coreia sendo liso, nós fomos agregando serviços, por exemplo: a gente faz uma trança, a gente faz um cabelo colorido, a gente faz umas luzes, e as pessoas começaram a querer vir ao salão por causa disso, porque quando você vai em um salão tradicional, se você pedir uma trancinha estilo africana os salões são poucos que sabem fazer, e muitas mulheres que perderam o cabelo nessa metade do caminho com o uso de química às vezes usa as tranças, apliques, usam processos pra recuperar o seu cabelo sem eliminar sua autoestima. E a gente tá precisando se atualizar, e a gente vai seguindo isso sempre com o foco que a gente trabalha com terapia capilar, com recuperação capilar. Então a gente é basicamente contra tudo que estraga o cabelo: agentes químicos, tranças que podem vir a estragar, apliques que podem estragar...porque o nosso foco pode ser qual for, a parte mais importante ali vai ser sempre a autoestima. Dois, três dias depois de a cliente vir aqui a gente liga para ver como está o cabelo. Nunca gostei que mandassem em mim, e hoje nós aprendemos juntas, a gente tem uma equipe, a gente troca informação e a gente vê que autoestima é o que mantém o negócio, porque você começou a colocar um serviço na vida das pessoas que é útil. Sou uma pessoa que fala muito, é? [risos] Vamos lá, a próxima pergunta.

P - [risos] Então, você até falou um pouquinho sobre isso. Você não considera então que seja um afroempreendimento. Então como você definiria?

E10 - Isto é um empreendimento comum, como qualquer outro que está estabelecendo posicionamento para um nicho de mercado onde antes não se trabalhava. Eu não vou ter um afronegócio, isso nunca passou pela minha cabeça. Afro vem das descendências africanas, para públicos únicos e exclusivamente negros. Nunca passou pela minha cabeça que era um mercado em ascensão, em crescimento, até mesmo porque quando eu abri o salão já tinham algumas outras empresas que trabalhavam isso. Não sei se você vai citar no seu projeto isso, mas a gente tem uma grande referência no país, no ramo da estética, com cabelos afro, que é a Zica, do Beleza Natural. Então já tinha ela e tal, então a ideia nunca foi trabalhar com cabelo afro, a ideia era trabalhar com cabelo danificado por química que as pessoas estavam com a autoestima baixa. Independente de essa pessoa ser branca, ser preta, ser rosa, ser amarela. Mas aí vem vindo algumas referências, porque a dona era negra, as comunicações que a gente fazia através de redes sociais a maioria das vezes os cabelos danificados eram de

peessoas negras...hoje eu posso te dizer que no universo de cinco mil atendimentos que a gente tem, quarenta por cento é negro e sessenta por cento é branco, é índio, é misturado. Não tem aquela coisa de oitenta por cento [negro]. Se eu tenho um salão afro? Também. Mas sou um salão em que a nossa comunidade acaba sendo voltada para um cabelo mais crespo, mais cacheado, e as pessoas remetem isso à afrodescendência, então não tem porque tirar o afro. É um salão afro também, mas ele não é só um salão afro, e essa é a questão, o empreendedorismo foi pra mostrar o serviço que correspondesse à autoestima das pessoas independente de ela ser branca, rosa, verde, azul, amarela. E acaba sendo voltada à questão afro, porque meu pai é negro, minha mãe é negra, as pessoas que muitas vezes trabalham comigo são negras, e a gente enfrenta preconceito de pessoas afrodescendentes quando chegam e encontram uma pessoa branca. Elas questionam “É um salão afro, o que essa pessoa branca tá fazendo aqui?”. Mas é um salão comum, como qualquer outro, só que nosso foco são cabelos danificados, e qual é o cabelo que danifica mais? É o cabelo fino, e quem é que tem o cabelo fino? O negro, então acaba virando afro. “Ah, mas a marca remete a...” sim, mas aí é porque é minha cultura, né? Que eu tenho origens de afrodescendência então eu sempre gostei dessas coisas mais voltadas [ao afro], mas eu atendo qualquer tipo de pessoa. É um salão afro e afins [risos]. Nunca foi a intenção eu ter um negócio voltado ao mercado afro, até mesmo porque eu tinha vontade de voltar para o Rio Grande do Sul, e como é que eu vou colocar um salão afro lá, que noventa e cinco por cento da população é alemã, italiana, é gringa? Não tem condições não. Então hoje eu posso te dizer com toda a confiança do mundo que se eu colocar um salão desse na capital de Porto Alegre ele funciona bem, porque ele atinge outras descendências mas que por influência também dos negros o cabelo acabou não ficando liso, mas tá ondulado, tá cacheado, tá crespo.

P - Voltando agora um pouco mais pra área de direito, você já fez algum programa de crédito para constituição ou desenvolvimento do salão?

E10 - Não, sou contra todos.

P - E por que?

E10 - Porque eu acho, assim, a questão é [sic]...assim, é muito complicado. Tenho muitas clientes que são feministas, ou que são apoiadoras de sistema de crédito, essas coisas assim. Só que se a gente for entrar lá na história que foram quinhentos anos de reclusão em relação à escravidão, e existem alguns programas de crédito para te levar, facilitar você ter acesso à alguma coisa...eu vou lá atrás primeiro, antes de falar sobre concessão de crédito, eu vou lá nas cotas, que são cotas pra negros e não sei o quê. Por que que eu sou contra? Porque isso tem que ser melhor explicado. Isso tem que ser para as pessoas que não tem possibilidade de ascensão financeira. E na maioria das vezes as coisas são usadas para pessoas que não tem possibilidade mental, que é mais ou menos isso que o governo expõe, que eu preciso de uma cota para negros, que eu preciso de sistema de crédito para uma empresa afrodescendente ou um sistema de crédito porque eu sou uma microempreendedora porque eu não tenho capacidade de conseguir mais. Então assim, precisaria? Até precisaria, né? A empresa poderia ser muito melhor, mais bonita, mais bem localizada, mas acho que ainda não é essa ideia. A ideia é você amadurecer conhecimento e você poder mostrar que você é capaz de crescer

como qualquer outra empresa do mercado, porque nada dá certo de primeira. Agora deu certo, mas não foi de primeira e ainda tem um monte de coisas que a gente quer fazer e às vezes financeiramente a gente não consegue...tem crise, tem greve de caminhoneiros. Buscar um sistema de crédito eu acho que não é o caminho. Até mesmo para as empresas pequenas, porque o sistema de crédito é muito tentador mas eu posso te dizer também que para pessoas com um pouco de conhecimento administrativo e isso encaixa-se até a mim, que já estudei um pouquinho mais essa parte...ele é enganoso, porque o governo te possibilita isso, ele te insere nesse benefício só que depois o que ele te cobra em troca é muito grande. Digamos que seu negócio não dê certo, porque muitas pessoas não tem noção de que você tem que fazer um experimento, que você tem que testar, você tem que desenvolver. Muitas pessoas vão lá e simplesmente pegam o sistema de crédito e colocam todas as suas fichas naquilo lá, e aí não dá certo. Aí depois o governo não quer saber se deu certo ou não, ele quer te cobrar isso. Gera juro, gera uma bola de neve e você volta lá pro ponto de partida de onde eu comecei: que você é criado ou para trabalhar para ou outros ou para ser concursado. Então por isso eu sempre fui muito contra o sistema de bolsas de ensino, questões pra negros, sistemas de crédito para afroempreendedores, e com várias outras coisas. Talvez eu use sim, mas eu use um sistema de crédito comum, como pra qualquer outra empresa, porque eu acho que o problema não está no negro, mesmo a gente tendo quinhentos anos de reclusão, de escravidão, não sei o quê. Acho que o sistema tem que ser direcionado para pessoas de baixa renda, e aí como eu falo várias vezes: você tem pobres negros em Brasília, você tem pobres negros em Salvador e você tem pobres negros no Rio Grande do Sul. Então assim, no Rio Grande do Sul a cotas de negros não funciona muito bem, porque a maioria dos pobres são brancos, são favelados brancos, são pessoas de baixa renda brancos. Então não tem muito a ver isso. “Ah, mas a grande maioria...” Sim né, se a gente for colocar no papel essa grande maioria é negra, mas eu acho que o foco deveria estar nas pessoas que não tem oportunidade e não única e exclusivamente nos negros. Se os negros estiverem inseridos nisso, beleza. Os negros, os pardos, os índios. Mas a questão do crédito, da concessão, pra você tentar alcançar algo, eu acho que ela é injusta porque ela não prevê riscos e aí quando você instala um risco, quando você instala um problema, você não tem o governo pra te ajudar, porque ninguém te ensina a administrar uma empresa sem dinheiro, você tá na faculdade, tá terminando seu curso de direito, você sabe: tudo que você aprende é prestar o serviço que o advogado faz, que é o serviço de assessoria para alguém ou para uma empresa e ele tem uma remuneração por isso. O empresário precisa arriscar essas coisas para que você possa conseguir fazer essa parte todinha. Então assim, você sabe que existe uma questão financeira nisso aí. É legal ter um salão mas para a gente viver a gente precisa de recursos financeiros, e se você não tiver é problema, porque enquanto você estiver pegando crédito beleza, mas e se o negócio não der certo, você faz como? Se o empresário não tiver o produto dele vendido, circulado, ele faz como? O boleto continua lá. O governo emprestou o dinheiro, a culpa pode até ter sido da pessoa de não ter dado certo, mas o governo não tem sistemas de crédito que eu acho que são confiáveis.

P - E você acha que por parte do governo seria necessário alguma lei ou programa para empreendedorismo em geral?

E10 - Sou extremamente contra todas.

P - E por que?

E10 - Por causa desses motivos, porque os projetos são feitos de forma errada. Por exemplo: depois dessa crise que a gente teve no país houveram muitas demissões, então foi um período que a gente teve muitas novas empresas, o sistema do governo até colocou a questão do microempreendedor individual, regularizou várias profissões, e nesse ramo aí surgiram muitas empresas com esse foco da afrodescendência. Mas aí você pensa de novo a questão financeira: se existisse um incentivo...o governo está creditando dinheiro na mão de pessoas que foram demitidas. Que instrução foi que o governo deu para essas pessoas saberem administrar esse dinheiro que ele ia emprestar? Então a chance de essas pessoas de endividarem é muito grande...tanto que é uma expectativa que tanto sendo afro ou não as empresas duram no máximo dois ou três anos, elas não se mantêm. Então assim, eu sou muito...eu sou filha de militar, você entende? Meu problema tá mais embaixo, quais seriam as formas de incentivo do governo proporcionar a pessoas de afrodescendência abrirem seus negócios, começando lá de baixo? Lá da escola. Na escola que eu estudei era estadual só que nessa escola tinha oficinas de cozinha, técnico administrativo, marcenaria, então eu acho que a base tem que vir lá de baixo, na educação. Em momento algum na minha escola durante os anos que eu estudei alguém chegou pra mim e contou a história dos afrodescendentes, ninguém me falou que tinha sido escravizado. Mas ninguém falou em algum momento em como é que poderiam ter nessas culturas afrodescendentes heranças, principalmente aqui dentro do Brasil, que foram trazidas e a gente poderia transformar isso em oportunidades, então por isso que eu sou contra o governo fazer um projeto de incentivo a empresas afro. O governo tem que fazer um projeto educacional que começa lá dentro da escola, nas séries iniciais de ensino fundamental, que desenvolva o olhar empreendedor de cada um. E não chegar lá quando a pessoa tem vinte anos cheia de sonhos e oportunidades e dar um crédito, dar uma oportunidade de abrir para empreendedores no ramo afrodescendente um crédito de cinquenta mil pra pessoa abrir o seu negócio [risos] com base em qual conhecimento? Eu sou contra tudo o que é dado facilmente. Eu sou contra o Bolsa Família, eu sou contra...o que vem fácil, principalmente o dinheiro, você não sabe administrar. Então eu acho que a base está na [inaudível] eu acho que sim deve ter incentivos para afrodescendentes mas que tem que começar lá na escola. Tem que dar oficinas de possibilidades de você empreender, que tem pessoas que gostam e tem também pessoas que não gostam. Então você tem que dar a opção de escolha e não quando você está no fundo do poço, que é o que tem acontecido ultimamente, quando a pessoa não tem nada para fazer e decide montar um salão afro. Vê que estão dando auxílio, pega o dinheiro emprestado...pode dar super certo, mas eu também acho que pode dar super errado. Esse menino que veio aqui agora ele é um coaching, de um curso que vou começar semana que vem de como fazer franquias do seu negócio, porque eu estou com essa visão de levar o [nome da empresa] para outros lugares. Ele disse que eu ia adorar, mas eu não sei se eu vou adorar. Eu vou adorar depois que eu ver a bagagem que eu estou levando para aquilo. Porque se eu pensar só no valor investido é o pior negócio da minha

vida. Eles tem que estar lá fazendo o papel de coaching deles cobrando mil reais por hora, mas eu só vou saber se presta depois do relacionamento que a gente cria com novas pessoas que estão com as mesmas dificuldades. Então eu acho que falta é isso, eu acho que falta encontros, acho que faltam coisas gratuitas para que as pessoas prestem um pouco do seu tempo a aprender, e se você tem interesse você vai. Agora falou em dinheiro fácil todo mundo quer, mas na hora de cobrar o governo não quer saber não, ele cobra, tá? [risos]. Então assim, eu sou bem radical, você vai ver que meu discurso é bem diferente da maioria principalmente dos donos de salão de beleza que trabalham com cabelo afro. Tem que ser reconhecido que tem pessoas que não tiveram a oportunidade mas eu sou muito mais radical porque eu venho de uma família muito pobre, eu não nasci em berço de ouro. A realidade das famílias pobres de Brasília é totalmente diferente das famílias pobres do Rio Grande do Sul, a diferença é muito grande. Eu brinco que os pobres daqui tem o carro do ano, casa de alvenaria. No Rio Grande do Sul não é assim, lá as pessoas não têm onde morar, as pessoas não têm casa, então assim, eu venho de uma realidade totalmente diferente. E quando eu vejo o governo dando benefícios eu acho que está estragando as pessoas, porque você está acostumando as pessoas mal. Então você tem que incentivar na educação, pra mim a base de tudo é lá atrás, não tem que dar dinheiro pra ninguém não.

P - E falando sobre a estrutura do salão, você é a única dona ou tem outros sócios?

E10 - Sou a única dona do salão, que como eu te falei surgiu nessa expectativa de sair um pouco daquela situação que eu me encontrava, que era baixa auto estima e de não ter quem cuidasse do meu cabelo, o mercado imobiliário não estava tão legal então seria uma segunda opção...Minha ideia era eu ter um salão pra dar pra minha mãe, pra arrumar o meu cabelo e só. Quando pedi pra minha mãe vir em Brasília ser minha sócia ela não aceitou porque não tinha mais idade. Ela veio por um tempo e aprendeu muito, porque apesar de ser negra ela sempre trabalhou em salão tradicional fazendo escova. Sou só eu graças a Deus, porque sócio é complicado.

P - E quantas pessoas tem aqui trabalhando pra você?

E10 - Quando eu abri o salão, já com essa experiência da minha mãe, eu sempre via que os donos não pagavam corretamente, que até um tempo atrás ser profissional da beleza não te dava estabilidade financeira, minha mãe trabalhou a vida toda e não se aposentou. Então como quando eu abri o salão eu não tive a necessidade de abrir uma grande rede, todas as meninas que eu contratei na época, que eram três, eram todas contratadas de carteira assinada, porque não era para ter muita rotatividade no salão, era para as pessoas virem e ficarem aqui, vendo sempre as mesmas pessoas. Isso na minha cabeça ia fidelizar as profissionais, ia fazer com que elas trabalhassem o resto da vida comigo. Mas depois eu comecei a me colocar na posição, e pensei que ninguém vai trabalhar o resto da vida para os outros, a pessoa vai querer empreender, ganhar mais, fazer um concurso ou uma faculdade. Então vi que não ia dar certo. Aí mudou a estrutura do salão, vou explicar como funciona. depois que essas meninas saíram a secretária, que tá até hoje, é nossa auxiliar administrativa, essa é a cabeça do salão, ele não funciona sem essa pessoa. Não sei se coloco aqui o contador, que ele é contratado mas não trabalha aqui. Tem três cabeleireiras e uma trancista, que nos atende

esporadicamente, e também uma estagiária. Só que isso é sazonal em função do movimento. Antes isso tudo era carteira assinada, e aí o salão tinha meses bons e meses ruins, e independente de ter sido bom ou ruim você tinha que pagar. E tava ficando pesado pra gente nos meses ruins. E quando o mês era bom as meninas não queriam ser CLT, porque elas ganham por comissão. Tenho duas MEIs [micro empreendedora individual] que prestam serviços aqui e uma outra que mudei o esquema e é CLT. Então é uma fixa e duas que prestam serviço. Na alta temporada, de outubro até fevereiro, a gente chega até sete, mas normalmente são cinco.